Penataan lingkungan terbaik pertama di Jakarta...

Menteng 1930-an

Kini dalam rumah-rumah berdesain modern.

Menteng Metropolitan 1994

Mengingat Menteng, mengingat teduhnya lingkungan tertata paling baik yang pertama di Indonesia. Di Menteng Metropolitan, kenyamanan lingkungan yang asri ini hadir kembali dalam rumah berdesain arsitektur tropis...

No. Anggota REI 00.0004

Developer & Pemasaran:
PT METROPOLITAN DEVELOPMENT Wisma Metropolitan I, Lt. 9, Jl. Jend. Sudirman Kav. 29, Jakarta 12920. Tel.: 525-4510, 525-3413, 461-0702.

Anggota SANG PELOPOR

PLUS POINT CLUB

Bukan Yang Terbesar Tapi Yang Terbaik

Prestasinya menjadi buah bibir masyarakat properti. Proyek demi proyek sukses dipasarkan. Bahkan pernah mencatat mampu memasarkan 353 unit hanya dalam tempo 4,5 jam.

(BERDIRI DARI KIRI KE KANAN):TIRTA SETIAWAN,NICO LENGKONG, KARNO TAN, JOHAN BOYKE NURTANIO, (DUDUK): ERLINGKA WAHYUDI DAN ELLEN KARTIKA S.

Agen pemasaran memang dapat diibaratkan sebagai sebuah bangunan jembatan, penghubung antara developer dan pembeli. Maka di tengah maraknya bisnis properti sekarang ini, kehadirannya sangat diperlukan. Karena tidak semua developer pandai memasarkan produknya.

Adalah PT Satelit Propertindo yang memiliki kelompok Plus Point Club (PPC), salah satu agen pemasaran yang paling berhasil disepanjang tahun 1994. Didirikan bulan Maret 1994 oleh Nico Lengkong (Preskom), Ellen Kartika S. (Komisaris),Tirta Setiawan (Presdir), Erlingka Wahyudi (Wakil Presdir) Johan Boyke Nurtanio (Marketing Director), dan Karno Tan (Direktur Keuangan).

Dari segi pengalaman, keenam orang tersebut tidak perlu diragukan lagi. Mereka sudah kenyang makan asam garam di dunia pemasaran properti. Karena sebelumnya masing-masing berasal dari perusahaan keagenan properti pula. Nico misalnya, memiliki PT Fajar 21, Tirta memiliki PT Etika Realty, Boyke dari Cherwest Pty Ltd (Australia) dan Erlingka dari ERA Harmoni serta Ellen memiliki PT Mekar Nitia. “Faktor pengalaman inilah modal kami yang utama,” ujar Tirta bangga. Sehingga, lanjutnya, dalam waktu kurang dari setahun PPC mampu bersaing bahkan menyusul perusahaan-perusahaan keagenan lain yang sudah lebih dulu berkiprah.

“Kami disini berdiri sama tinggi dan duduk sama rendah,” Kata Boyke tersenyum. Artinya, masing-masing memiliki share yang sama. Dengan demikian, kami memiliki tanggung jawab yang sama pula untuk saling bahu-membahu. “Sehingga persekutuan kami di sini mampu menimbulkan sinergi baru,” tambahnya.

Untuk menjadi anggota PPC, perusahaan keagenan ini menerapkan aturan yang cukup ketat. Sebelum diterima, setiap calon anggota harus menjalani masa uji coba selama 6

SUASANA LAUNCHING SENTOSA GARDEN

SUASANA LAUNCHING ITC ROXI MAS

DEWAN DIREKSI SEDANG MENGADAKAN MARKETING GATHERING LIDO LAKES RESORT KEPADA PARA ANGGOTANYA

bulan dan minimal berhasil memasarkan produk properti yang dipasarkan. Disamping itu, calon anggota juga harus memiliki referensi orang yang dikenal kalangan PPC. "Peraturan seperti ini perlu kami tempuh untuk menghindari hal-hal negative yang dapat merusak citra PPC," jelas Nico. Disampimg itu untuk anggota yang berhasil, kami juga memberikan bonus, seperti Tour Sentosa Island untuk penjualan Sentosa Garden, Tour Amerika & Canada untuk penjualan Alam Sutera, Perth/Australia untuk penjualan ITC Roxy Mas, dll.

PPC adalah perusahaan *multy level marketing* dengan susunan dewan direksi, *team leader* dan anggota. Dimana, dewan direksi membawahi *team leader*, dan *team leader* membawahi para anggota. Jumlah anggotanya ada 600 orang. Menurut Tirta, PPC itu bak sebuah pohon yang utuh. Terdiri dari akar, batang, dahan sampai ranting. Dan antara satu dengan lainnya saling berhubungan. Sebagai akar adalah pengalaman para pendirinya, batang adalah dewan direksi, dahannya team leader dan rantingnya para anggota.

Sebagai agen pemasaran, PPC cukup selektif dalam mengadakan kerjasama. "Kami hanya memilih developer yang sesuai kriteria PP C," papar Tirta. Adapun kriteria itu antara lain pertama, harus menjadi anggota REI. Kedua, reputasi developer. Ketiga, legalitas produk yang dipasarkan. Keempat, kualitas produknya. Kelima, harga/cara pembayaran. Menurut Tirta ketentuan seperti itu penting, sebagai langkah preventif melindungi kepentingan konsumen.

Proyek pertama yang dipercayakan kepada PPC ialah real estate Taman Alfa Indah di Kebun Jeruk milik PT Alfa Goldland. Menyusul proyek kedua, Sentosa Garden (SG) di Bekasi. Dalam acara pre launching SG tersebut terjual 358 unit rumah dalam tempo 4,5 jam. Kemudian PT Alfa Goldland mempercayakan kembali untuk memasarkan proyek real estate Alam Sutra di Tangerang. "Kali ini kami mampu memasarkan 458 unit rumah dalam sehari," kata Nico. Prestasi berikutnya adalah ketika melaunching ITC Roxy Mas yang berhasil melampoi target developer sampai 250 persen.

Proyek-proyek lain yang dipasarkan selama tahun 1994 adalah Lido Lakes Resort, Redtop Square, Golf Park House Modernland, Freeway mainson, Pluit Distribution Centre, Bukit Cimanggu Villa dan Grand Lucky Tower.

Keuntungan developer bekerjasama dengan PPC, pertama dipasarkan oleh sebuah tim yang besar dengan berbagai macam latar belakang keahlian, sehingga masing-masing memiliki kiat yang berbeda. Kedua, Memberikan konsultasi secara cuma-cuma terhadap proyek yang akan dipasarkan. Ketiga, memiliki kemampuan yang merata dalam memasarkan berbagai macam produk properti seperti real estate, ruko, apartemen, resort, pusat perbelanjaan/shopping centre.

Bila selama tahun 1994 PPC hanya bermain di pasar primer saja, maka memasuki tahun 1995 akan merambah ke pasar skunder. "Kebijaksanaan ini kami ambil untuk mengantisipasi keadaan pasar properti tahun depan," ujar Boyke. Disamping itu, untuk meningkat kan profesionalisme, perusahaan keagenan ini akan mengadakan kursus properti yang wajib diikuti oleh setiap anggota ■

BEBERAPA TOP PERFORMANCE ANGGOTA PPC YANG MENDAPAT BONUS KELILING AMERIKA & KANADA DALAM PENJUALAN ALAM SUTERA

PT SATELIT PROPERTINDO
Bank Pacific Building lt. 16, suite 1609
Jl. Jend. Sudirman kav. 7-8 Jakarta,
Indonesia 10220.
Tlp. : (021) 5700132(Hunting),
Fax. : 5703617

DESAIN

MEDITERANIA MIAMI, GAYA DENGAN INSPIRASI MASA LALU

Warna pink untuk bangunan, pohon palem serta karya seni limestone, merupakan ciri khas gaya Mediterania

Gaya Mediterania Miami merupakan gaya arsitektur untuk daerah beriklim panas dan subtropis yang mencerminkan perpaduan keindahan masa lalu atau penggunaan warna-warna cerah semarak. Ternyata gaya ini mulai diminati di Indonesia.

Bukaan besar dengan tiang beronamen dengan inspirasi keindahan masa lalu.

Miami adalah sebuah kota Amerika Utara yang eksotik. Alam tropis pantainya yang khas merupakan perpaduan empat musim dengan pemandangan indah di sepanjang pantainya yang biru. Keanekaragaman tumbuhan tropis, atmosfer yang penuh nuansa warna khas, campuran populasi masyarakatnya yang terus berkembang membuat Miami memiliki karakter unik tersendiri.

Membawa potensi karakter suasana alam ke dalam bangunan dan ruang adalah kunci sukses bagi perancangan arsitektur di Miami. Beberapa sumbangan pengaruh luar yang kuat dan kadang radikal juga berkembang, namun tetap berpadu dengan gaya lokal yang kuat. Salah satunya adalah gaya Mediterania yang merupakan gaya yang paling besar pengaruhnya di daratan Miami. Namun, pengaruh gaya ini juga dipadu oleh sumbangan beberapa gaya lain seperti neoklasik, kontemporer serta suasana tropis lokal yang tidak pernah lepas dari gaya arsitektur di daerah ini. Sehingga menelurkan sebuah gaya lain di dunia arsitektur yang bisa disebut sebagai gaya Mediteran Miami.

Keindahan tradisi Mediterania

Mediteran sendiri merupakan sebutan bagi kawasan yang berada di sekitar untaian pantai bercuaca panas di daerah Italia Selatan, Semenanjung Iberia dan Afrika Utara. Keindahan tradisi Mediterania dengan karakter bangunan berdinding tebal untuk melindungi panas di siang hari namun tetap hangat di malam hari, jendela-jendela kecil untuk menahan hawa panas, serta taman yang terlindung secara *privacy* di dalam bangunan merupakan ciri khusus gaya bangunan Mediterania yang telah berkembang selama berabad-abad.

Bangsa Spanyol yang datang ke Florida di abad 16 kemudian membawa gaya ini ke negara yang diekspansinya. Namun ciri-ciri bangunan Mediterania sebenarnya lebih tepat bagi daerah yang beriklim panas ketimbang daerah lembab seperti Florida. Apalagi, bahan baku tanah liat dan batuan juga susah didapatkan di sini. Maka bangunan yang benar-benar Mediteranian tidak pernah ada, walaupun pengaruh kolonial Spanyol sangat besar.

Tidak heran bila di Miami kemudian lahir gaya Mediterania Miami tersendiri, yang tidak hanya mengambil elemem peneduh dan ventilasi seperti lubang angin, *over-hang*, jendela berteralis. Tetapi

Interior Mediterania Miami, gabungan dari beberapa gaya kelas atas.

Atap menara berarsitektur Moor, salah satu yang mempengaruhi gaya Mediterania

juga memadukan pengaruh romantik seperti menara dengan gaya Moor, ukiran bergaya kerajaan di atas bukaan bangunan seperti pintu dan jendela, atap papan, serta finishing akhir mosaik berglasur bercorak warna-warni semarak untuk dinding dan lantainya.

Bangunan pertama bergaya Mediterania di Miami berdiri pada tahun 1914 di Teluk Biscayne dan sekitarnya. Namun, namun rumah musim panas bernama Viscaya di teluk ini kalah ketenarannya oleh bangunan Mediterania Miami di Coral Gables yang diciptakan oleh George Merrick.

Dibangun oleh Developer Modern Pertama di Amerika

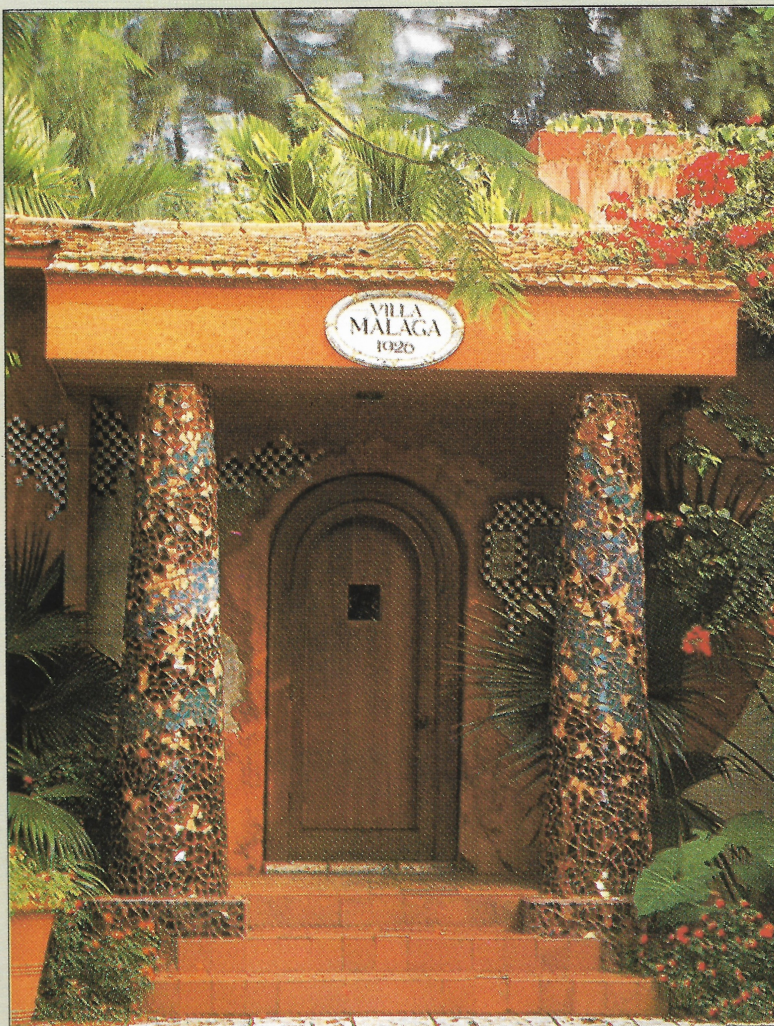
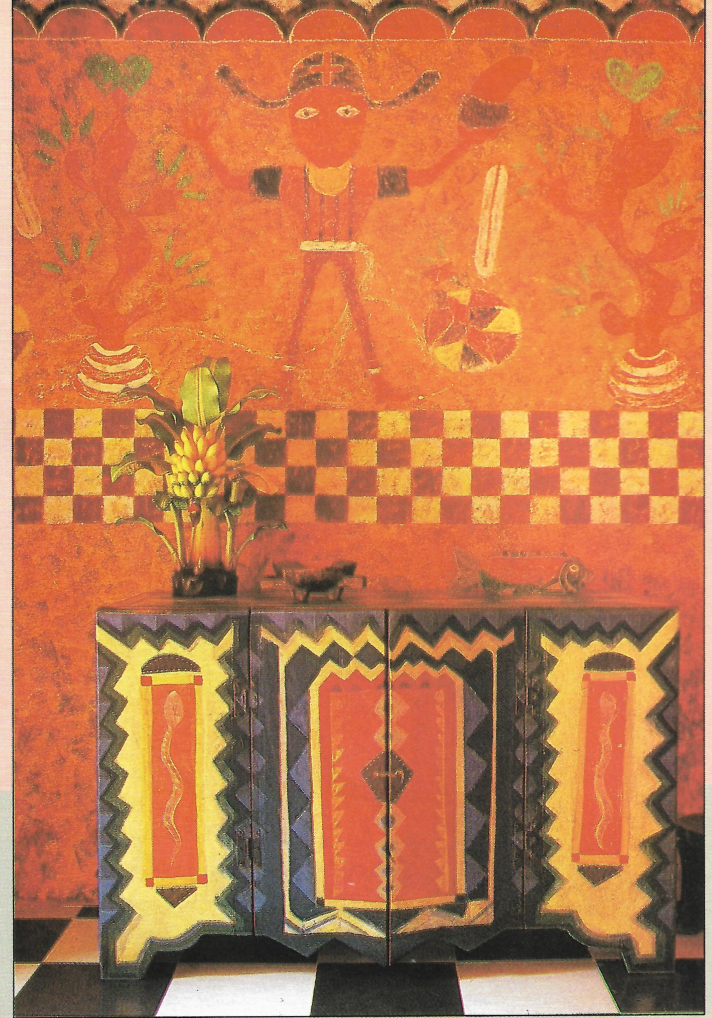
Merasa yakin bahwa keindahan alam Miami akan serasi dengan arsitektur Mediterania, Merrick, seorang penulis puisi dan pengusaha, boleh dikatakan developer modern pertama di Amerika mempertaruhkan kebun anggur peninggalan ayahnya seluas 1600 acre untuk membuat sebuah kota kawasan hunian bernuansa masa lalu. Ia membagi kotanya menjadi daerah komersial, tempat tinggal dan kawasan resort. Lalu mewujudkan gaya Mediterania dengan mengambil unsur-unsur dari Spanyol, Italia, Moorish, Belanda dan Cina. Lalu membuat kanal berliku- liku gaya Venesia lengkap dengan dua puluh lima gondala yang berhubungan dengan pantai Tahiti. Merrick juga menyewa Schultze dan Weaver, arsitek kondang yang merancang Pierre New York dan banyak hotel terkenal lainnya untuk membuat hotel yang dinamakan Biltmore. Kemudian dibangun menara setinggi 315 kaki, replika dari menara lonceng Giralda di Sebilla Itali yang membuat tamu hotelnya terpesona. Iapun mengupah seniman Denman Fink, arsitek lansekap Frank Button dan arsitek Water de Garmo serta Phineas Paist, khusus untuk merancang *entrance* beton dan batu koral dengan air mancur monumental untuk menambah suasana Spanyol.

Lain lagi yang dilakukan James Deering, industrialis kaya yang memilih kawasan seluas 180 *acre* di daerah tertutup rawa bakau Miami. Ia membangun salah satu rumah peristirahatan yang merupakan apresiasi sejarah terhadap selera tinggi pemiliknya. Viscaya, nama bangunannya, adalah sebuah *mansion* (rumah musim panas) berkamar tujuh puluh dengan gaya Italia

Kamar mandi dengan ceiling kayu, lantai marmer dan asesoris kerajinan besi tempa di kamar mandi Biscayne Bay.

Renaisans. Iapun menyewa ahli-ahli untuk mewujudkan itu. Misalnya, Paul Chalfin, pelukis, desainer dan kurator; kemudian arsitek F. Burral Hoffman, Jr lulusan Harvard; serta arsitek lansekap Diego Suarez lulusan Itali ditunjuk untuk mendesain taman. Sebuah atrium besar yang setiap sisinya mencerminkan empat periode zaman Renaisans, Marmer Baccus untuk *entrance*, serta marmer berukir dari abad ke dua Romawi. Di setiap ruangan bangunan ini juga memakai gaya yang berbeda, seperti perpustakaan dengan gaya Neoklasik, Ruang musik bergaya Italian Rococo di abad 18, serta ruang minum teh yang terang oleh sinar matahari, ubin aneka warna, *stained glass* yang merupakan khas gaya Mediterania. Desain tamannya sendiri memadukan Parterre Perancis (susunan tanaman rendah yang dipotong), kolam air mancur gaya persia kuno dan teater pertunjukan hiburan dan musik. Taman tropis bagian luar di desain dengan gaya penanaman belukar, palem dan tanaman khas tropis yang eksotik.

Warna-warna Cerah Karibia

Selain replika keindahan masa lalu yang sering diambil oleh gaya Miami Mediterania untuk bangunan-bangunan kelas atas, bangunan sederhana gaya ini lebih menekankan pada permainan warna-warna cerah Karibia. Salah satu contohnya bungalow di Coral Gables, warna kuning terang yang digunakan untuk serambi memancarkan kesan segar dan semarak, spektrum hijau kemudian juga terlihat di sana-sini. *Teal green* untuk dinding tempat tidur, hijau daun di dapur dan hijau kelabu untuk ruang kerja, *hunter green* di pintu ditambah aksen *wedgwood blue* untuk plafon serambi serta kuning tua untuk bingkai pintu dan jendela benar-benar menghasilkan perpaduan warna khas. Lantai dengan bahan kayu *finishing bleach* menambah kesan bersih dan modern. Tegel putih bercorak hitam kemudian digunakan untuk jalan masuk ke rumahnya. Halaman yang terbatasi ditumbuhi jenis tanaman daerah panas seperti Pakis Boston, dan beberapa jenis Palem, Palem Grander areca, Palem Alexander Areca dan pembatas palem chinese. Palem memang salah satu tumbuhan ciri khas dari taman bergaya Mediterania.

Lukisan dinding dengan warna menyolok, sering tampil sebagai unsur dekoratif gaya ini.

Karya seni Mosaik di entrance Villa Malaga.

Imperial Century Resort & Hotel yang mengambil gaya Mediterania Miami.

Interior restoran, lampu gantung karya seni dari besi tempa, keramik mosaik, pohon palem, cerminan kuat dari gaya Mediterania

Dekorasi interior yang memadukan *old and new* mencerminkan kejelian mereka dalam menata, sehinga *upholstery* untuk kursi duduk, mebel rotan gaya tahun 1940-an, tampil serasi dengan perabot modern seperti *stainless steel,* kamar mandi modern dan desain fine art lampu Itali.

Gaya Mediterania juga tidak lepas dari unsur alam sehingga sering dikatakan sebagai sebuah bentuk seni lingkungan seperti Villa Malaga rumah interior desainer Dennis Jenkins dan Sunny Mc. Lean. Halaman depan rumah dihias dengan jalan setapak batu alam, taman juga dipenuhi oleh tumbuhan sub tropis Miami. Dinding dalam rumah diplester menyerupai *lime-stone,* sehingga tampak kasar tapi berkesan halus. Di ruang tidur terdapat lukisan dinding dengan warna dominan merah, kuning dan biru menggambarkan sosok dewa *voodoo.* Banyak dekoratif dari gaya ini seperti lukisan, sablonan, permainan tekstur yang semuanya efektif untuk memberikan karakter.

Hasil kerajinan besi tempa juga sering dijumpai dalam gaya Mediterania, seperti pada sebuah villa bergaya Italia di Miami. Rumah ini dipenuhi dengan hiasan hasil karya seni dari besi yang dibuat oleh seniman Paul Manship dan Samuel Yellin, pandai besi kondang di zaman itu. Sebuah medaliun di pintu masuk menambah indah arsitektur lansekapnya, sementara untuk bangunan lebih memadukan warna-warna suram dari Venetian Deco.

Gaya Mediterania Miami di Indonesia

Indonesia yang juga beriklim tropis, cenderung berhawa panas, ternyata gaya Mediterania cukup sesuai diterapkan. Terutama gaya Mediterania Miami yang sama sama memiliki kelembaban cukup tinggi. Tak heran bila belakangan, arsitektur Mediterania mulai semarak tumbuh dan berkembang di negeri. Baik untuk rumah tinggal pribadi, maupun bangunan bertingkat tinggi yang bersifat resort.

Salah satu contohnya arsitektur bangunan Hotel Resort Imperial Century di kawasan Lippo Village, Tangerang. Arsitektur Mediterania Miami yang cenderung ringan, berkesan segar dari permainan warnanya yang menarik dicoba untuk diterapkan pada hotel yang baru dibuka bulan Oktober 1994 lalu. Pilar-pilar pengaruh gaya Spanyol terlihat di *entrance* utama hotel. Kemudian gaya ini juga terasa kuat di interior restoran utamanya, yaitu sebuah lampu dari hasil kerajinan besi tempa dengan motif daun-daun hijau tosca menjadi pusat perhatian ketika memasuki ruangan ini. Keramik biru putih dengan corak dan tekstur mirip mosaik menjadi variasi dindingnya yang berwarna *peach* kulit telur. Tumbuhan Palem segar khas gaya Mediterania juga tak luput dari perhatian perancangnya.

Kepiawaian sang perancang mengambil ciri gaya Mediterania dengan memadukan unsur lokal Indonesia terlihat di dinding *lobby lounge*-nya yang menggunakan unsur dekoratif lukisan dinding hasil karya seniman Bali. Lukisan dinding yang menggambarkan keindahan alam khas Bali yang cenderung berwarna kehijauan tampil serasi dengan interior ruang yang bernuansa *teal green*. Secara keseluruhan gaya Mediterania diterapkan di sana sini pada rancangan hotel ini, seperti bentuk jendela yang kecil-kecil, namun beberapa ruang tetap mengutamakan sinar matahari yang masuk, tatanan lansekap, asesoris dari kerajinan besi tempa sampai keramik dan marmer berwarna-warni untuk lantai dan dindingnya sampai tumbuhan palm yang dipilih untuk tatanan lansekapnya. Tetapi secara garis besar yang paling menyolok adalah pemilihan warna hotel ini. Yaitu warna *peach* kulit telur yang cukup meyolok pada penampilan eksterior keseluruhan bangunan, serta bentuk bangunannya yang juga khas gaya Mediterania.

Menilik ciri-ciri dari gaya Mediterania Miami ini memang bukan halangan untuk diterapkan pada arsitektur bangunan di Indonesia, asalkan kita tetap bisa memadukannya dengan unsur serta tuntutan dari kebutuhan yang ada. Seperti curah hujan yang besar menyebabkan kita membutuhkan *overstek* untuk bukaan, serta tanaman peneduh sebagai penyeimbang iklim panas tropis disini. Sehingga kita tidak disebut sebagai korban trend dari gaya arsitektur yang ingin ditiru ■

Teks : Medial Syukur
Foto : Naram AS./Repro
Sumber : Miami Hot & Cool

Lukisan dinding Bali, pemaduan unsur lokal yang serasi dari perancangan interior.

Warna peach kulit telur, mejadi dominasi warna yang menyolok.

DAHLAN REBO PANG

Inilah sosok profesional di bisnis properti yang berkonsentrasi pada pembangunan proyek perumahan berskala kota. Ikut membidani kelahiran Kota Mandiri Bumi Serpong Damai, Budiarsa kini juga dipercaya mengembangkan Kota Seni Citra Grand City. Apa komentarnya mengenai ancaman *crash* sektor properti ?

TOKOH

BUDIARSA SASTRAWINATA

Siasat Menepis Ancaman *Crash*

Sudah risiko menjadi anak atau menantu orang terpandang. Sukses yang diraihnya selalu dikaitkan dengan nama besar sang tokoh. Begitulah juga yang terjadi pada Budiarsa. Karirnya yang melesat cepat di bisnis properti, oleh banyak orang, sering dikaitkan dengan kedudukannya sebagai menantu pertama Ir. Ciputra. Budiarsa sendiri memaklumi penilaian seperti itu. "Saya mau omong apa, kalau orang beranggapan begitu," ujarnya tersenyum. Dalam berbagai kesempatan, secara terbuka ia bahkan menyebut Pak Ci sebagai gurunya yang terbaik. Apa yang ia pelajari dari Ciputra, terutama visi dan kemampuan manajerialnya, katanya, lebih bernilai dari pendidikan formal yang pernah ia tekuni. "Apa yang saya pelajari dari Pak Ci itu, tak ada dalam buku-buku kuliah."

Latar belakang pendidikan Budiarsa sendiri, mendukung bidang yang digelutinya saat ini. Tahun 1979 ia menyelesaikan Higher National Diploma bidang building di Willesden College of Technology, London. Dua tahun kemudian, ia menyelesaikan pendidikan teknik sipil dari Plymouth Polytechnic, London. Tahun 1985, Budiarsa meraih MBA dari Institut Manajemen Prasetya Mulya. Sekembali dari London pada 1981, Budiarsa bergabung dengan PT Pembangunan Jaya sebagai staf divisi real estate. Ia juga terlibat dalam perencanaan proyek perumahan Citra Garden di dekat Bandara Soekarno-Hatta Cengkareng, yang mulai dikembangkan tahun 1982 oleh PT Citra Habitat Indonesia, cikal bakal PT Ciputra Development. Saat itulah respeknya terhadap Pak Ci mulai tumbuh. Dulu, katanya, siapa mengira lokasi tersebut dapat berkembang. Ternyata, pemasaran Citra Garden sukses, sehingga proyek itu kini berkembang memasuki tahap III.

Proses pematangannya dalam bisnis properti, berawal ketika tahun 1983 ia dilibatkan dalam pembahasan proposal Bumi Serpong Damai (BSD), proyek kota mandiri di Serpong, Tangerang. Tak tanggung-tanggung, proyek keroyokan 10 developer terkemuka (antara lain: Sudono Salim, Eka Tjipta, Ciputra dan Sudwikatmono) itu, berencana mengembangkan sebuah kota mandiri di atas area seluas 6.000 Ha, yang sebagian diantaranya merupakan bekas perkebunan karet. Seakan tak terusik oleh masa sulit perekonomian nasional pada 1986 dan masa Tight Money Policy *tahun 1991 yang mengambrukkan banyak developer dalam negeri, proyek BSD terus berkembang pesat. BSD saat ini makin menampakkan wujudnya sebagai sebuah kota, meski lahan yang dikembangkannya baru 1.000 Ha.*

Karir Budiarsa di BSD pun melesat, dari asisten presiden direktur pada 1984, general manager 1986, direktur pelaksana 1989, dan sejak tahun 1995 diangkat menjadi direktur utama BSD. "Masa kritis BSD telah terlampaui," ujarnya, ketika menerima Properti Indonesia, *di ruang kerjanya di Lt. V Gedung Jaya. Ia bercerita banyak tentang proses pengembangan BSD sejak awal, langkah-langkah yang ditempuhnya dalam mengatasi masa sulit, serta pandangannya mengenai bisnis properti nasional. Berikut petikannya.*

Dulu terbayang tidak, BSD akan berkembang seperti ini?

Saya pribadi awalnya masih bingung. Waktu dilibatkan dalam pembahasan proposal BSD tahun 1983, saya manggut-manggut saja, berusaha menyelami visi bapak-bapak yang berada di belakang proyek ini. Setelah PT BSD dibentuk pada 16 Januari 1984, dan saya dipercaya sebagai asisten presiden direktur, saya juga belum bisa mengambil inisiatif apa-apa. Jangankan proyek 6.000 Ha, permukiman di atas 1.000 Ha pun saat itu belum ada. Kelapa Gading hanya sekitar 350 Ha. Pondok Indah 450 Ha, Bintaro juga masih ratusan Ha. Pondok Indah Kapuk memang 1.200 Ha, tapi masih dalam perencanaan.

DAHLAN REBO PAING

MENJELASKAN MAKET TECHNO PARK KEPADA PRESIDEN SOEHARTO & MENRISTEK HABIBIE

Semua kita mulai dari dasar. Struktur perusahaan juga belum terbentuk. Karyawan yang ada cuma 4 orang, termasuk saya. Tiga lainnya: satu akuntan merangkap keuangan, satu kasir merangkap sekretaris, dan satu *office boy*. Kami menyewa ruang kantor 60 M² di Lt IV Gedung Jaya.

Bagaimana studi pengembangan BSD dilakukan?

Kita belajar ke luar negeri, mencari konsultan. Tahun 1985 kita mulai mengundang konsultan luar negeri untuk membuat pra-studi, 2 konsultan dari Australia, 6 dari Jepang, 2 dari Perancis, 2 dari Belanda, 1 dari Kanada, dan 1 dari Amerika Serikat. Karena ini proyek jangka panjang, salah satu syarat yang kami tekankan pada para konsultan itu, adalah kesediaan mereka untuk melakukan alih teknologi. Dengan begitu, jika terjadi perubahan di tengah

jalan, kita tak harus ke negara mereka atau mengundang mereka kembali. Syarat itu mereka terima. Terjadi kompetisi antar konsultan. Dan yang menarik, persaingan itu bergeser jadi pertarungan antar negara. Dua konsultan dari Australia bergabung jadi satu, demikian juga konsultan dari Belanda dan Perancis. Lima konsultan dari Jepang bergabung, dan yang 1 tetap berdiri sendiri. Setelah diseleksi, tinggal konsultan gabungan Jepang dan Perancis, dan akhirnya kita pilih konsultan Jepang.

Dalam rangka proses alih teknologi, semua posisi yang diduduki orang Jepang, saya taruh seorang wakil dari Indonesia. 4 orang juga kita kirim ke Jepang untuk melihat dapur mereka. Konsep pengembangan wilayah dan lingkungan permukiman BSD, kita buat sematang mungkin. Sehingga jika ada perubahan sifatnya hanya teknis. Dengan cara itu, kini kita tidak pernah lagi menggunakan jasa mereka.

Walau sudah memakai jasa perusahaan konsultan, saya masih meminta bantuan konsultansi dari IESC, badan sukarela dari AS yang memberi konsultasi pembangunan pada negara-negara berkembang. Mereka ternyata mau membantu, lalu mengirim Prof. Sam Noe, guru besar aktif bidang perencanaan kota dari University of Cincinnatti. Beliau membantu kami selama 3 bulan, dan pekerjaannya kemudian dilanjutkan oleh PT Perentjana Djaja dan PT Arkonin.

Dalam persiapan awal pengembangan BSD itu, tantangan apa yang terberat?

Pertama, pembebasan tanah. Itu benar-benar memakan waktu. Kedua, penyesuaian BSD dengan rencana pengembangan kawasan Tangerang. Bayangkan, saat proposal BSD diajukan tahun 1985, RUTRP dan RUTRK Kabupaten Tangerang belum ada. Kita terpaksa harus menunggu. Untuk RUTRP, pemerintah saat itu membentuk Tim Keppres 376 yang diketuai Deputy Ketua Bapenas. Instansi yang terlibat, antara lain Departemen PU, Depdagri, KLH dan Menteri Muda Menpera. Akhirnya, pemerintah memberikan izin pada BSD untuk memulai pembangunan, sepanjang tidak menyimpang dari RUTRP. Pembangunan fisik BSD dimulai pada akhir 1988. Pada 16 Januari 1989, proyek BSD diresmikan, yang antara lain ditandai oleh acara penyerahan kunci 250 unit rumah kepada pembeli dan peresmian trayek bus Grogol-Serpong oleh Menhub Azwar Anas.

Untuk mendorong agar para pembeli rumah di BSD mau menghuni rumahnya, apakah Anda memberi mereka insentif?

Tidak. Sejak awal, kami sudah merencanakan agar rumah-rumah yang dibeli masyarakat itu benar-benar dihuni, bukan untuk sekadar investasi. Itu bisa terpenuhi, jika lingkungan permukiman yang ada dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan warga. Kita bangun semua infrastruktur seperti jalan, listrik, dan air. Juga fasilitas umum seperti sekolah, rumah sakit, pusat perbelanjaan, sarana ibadah, dan sarana rekreasi. Itu semua merupakan tanggung jawab developer sebagai konpensasi dari harga yang ditanggung konsumen. Intinya, konsumen harus dipuaskan. Tanpa itu, diberi insentif apapun pembeli rumah akan enggan menempati rumahnya.

TATAN RUSTANDI

BERSAMA DIREKSI PT BSD, PROFESIONAL MURNI

DAHLAN REBO PAING

SAAT RUPS CIPUTRA DEVELOPMENT

Guna mengembangkan satu kawasan permukiman berskala kota, mana yang lebih perlu didahulukan, pengembangan penduduk atau kegiatan ekonomi *(economic based)*?

Saya berpendapat, pengembangan penduduk lebih utama. Setidaknya, ini sudah terbukti di BSD. Pedagang eceran mau membuka toko di BSD, karena tingkat hunian BSD baik. Awalnya memang perlu membujuk mereka. Saya pernah menggaransi seorang pedagang: kalau pada akhir bulan target omsetnya tak tercapai, ia boleh hubungi saya. Saya janjikan, saya akan kerahkan pegawai yang ada untuk memborong dagangannya. Ternyata, sampai kini, pedagang itu tak pernah menagih janji saya. Seperti dapat

Anda saksikan sendiri, kini hampir semua pertokoan di BSD sudah tersewa. Termasuk di BSD Plaza, tingkat huniannya hampir 100%. Sekolah-sekolah di BSD (Al Azhar dan St. Urusula), setiap buka kelas baru juga terisi penuh.

Pada tahap awal, roda kegiatan perekonomian di BSD memang harus didorong. Terlalu berat jika dibiarkan berputar sendiri. Setelah berjalan, ia akan mendapatkan momentumnya sendiri, terus membesar seperti bola salju.

DAHLAN REBO PAING

BERSAMA MENPERA IR. AKBAR TANDJUNG DI PAMERAN PERUMAHAN

Dalam skala kecil, kegiatan perekonomian di BSD telah berjalan cukup baik. Masa krisisnya adalah pada tahun ke-3 dan ke-4. Dan itu, sudah kita lalui. Tenaga kerja yang terserap di perkantoran dan pusat perbelanjaan telah mencapai ribuan. Belum lagi di Damai Indah Golf, yang dalam sebulan, rata-rata menyerap pemain sampai 3.000 orang.

Berapa lama lagi BSD dapat memasuki tahap sebagai kota mandiri?

Sesuai skenario yang ada, ada tiga *fase* kota yang dilalui BSD. Pertama, sebagai kota asrama, yakni kawasan permukiman yang hanya merupakan tempat tinggal bagi warganya. Kedua, *fase* kota satelit. Dalam *fase* ini, semua kebutuhan warga sudah dapat dipenuhi oleh lingkungannya. Hanya lapangan kerja formal yang belum dapat disediakan, sehingga warga masih perlu ke luar kota untuk bekerja. Ketiga, *fase* kota mandiri *(self contained)*, yang dapat menyediakan semua fasilitas yang diperlukan warganya, termasuk lapangan kerja. Masing-masing fase ini, kita hitung, akan memakan waktu 5 tahun. BSD tanggal 16 Januari 1995 ini akan berulang tahun yang ke-6, dihitung dari peresmian proyek pada Januari 1989. Dalam usia ke-6 ini, saya kira BSD dapat melalui dua fase pertamanya lebih cepat. Apalagi, jika proyek jalan tol BSD - Bintaro - Pondok Indah dapat selesai tahun depan, akan sangat mendukung kedudukan kota ini sebagai kota satelit.

Untuk menjadikan BSD mandiri secara ekonomis, mulai tahun ini, kami akan mulai mengembangkan kawasan industri dan kawasan pusat bisnis lengkap dengan gedung-gedung bertingkat. Saya sering ditanya, mengapa di BSD tidak dibangun *highrise building*. Saya jawab, *timing*-nya yang belum tepat. Yang diperlukan di BSD saat ini, adalah apa yang sekarang nampak di sana. Saatnya nanti kita akan membangun *highrise building*. Lokasinya sudah kami siapkan. Tapi untuk ke sana, kita tidak bisa melompat.

Kawasan industri seperti apa yang ingin dikembangkan?

Kawasan industri itu kita sebut Techno Park. Yang akan dikembangkan di sana adalah industri semi hitek, dengan kantor-kantor berkonsep taman. Sasaran pasarnya, bisa relokasi, bisa industri baru, bisa juga perekayasaan yang berhubungan dengan Puspitek. BSD sudah membuat MOU dengan Puspitek, yang penandatanganannya disaksikan Menristek BJ Habibie. Setiap industri di Techno Park yang memerlukan fasilitas Puspitek akan mendapat *treatment* khusus. Juga ada MOU dengan ITI (Institut Teknologi Indonesia) mengenai pemberian *course* yang diperlukan oleh industri yang ada di sana.

Di sekitar BSD kini bermunculan proyek-proyek baru yang juga berskala kota. Apa hal ini sudah diantisipasi?

Kita sudah mengantisipasinya sejak lama, karena kita tahu SK penguasaan lahan mereka sudah ada sebelum BSD dibangun. Dulu BSD berjalan sendiri, menanggung beban berat untuk menaikkan citra daerah ini. Dulu siapa mau ke sana? Sekarang developer dengan bangga menggunakan nama Serpong. BSD jadi punya banyak tetangga. Ini satu tantangan menarik bagi percepatan BSD di kemudian hari. Tapi kami tidak perlu merasa cemas, karena segmen pasarnya mencakup lapisan yang luas, mulai dari RSS seharga Rp 4,5 juta sampai rumah golf yang kavlingnya saja berharga miliaran rupiah.

Ngomong-ngomong, sebagai eksekutif dari 10 grup besar, bagaimana Anda menjembatani kepentingan pemilik saham?

Sekarang saya bisa ketawa, dulu saya harus bisa menempatkan diri sampai mereka percaya bahwa saya ada di tengah. Awalnya, mungkin saya dianggap lebih memihak Pembangunan Jaya dan Metropolitan Development. Maklumlah, di kedua perusahaan itu, Pak Ci terlibat. Bagaimana dengan grup lain? Saya tunjukkan bahwa saya ada di tengah. Saya masuk ke BSD atas nama Jaya. Baju Jaya saya lepas saat masuk ke BSD. Itu juga yang saya minta kepada staf yang lain. Saya hanya mau terima, kalau mereka mau lepas bendera masing-masing. Kita murni

INTINYA, KONSUMEN HARUS DIPUASKAN. TANPA ITU, DIBERI INSENTIF APAPUN PEMBELI RUMAH AKAN ENGGAN MENEMPATI RUMAHNYA.

TATAN RUSTANDI

DENGAN IR. CIPUTRA, BELAJAR DARI EMPU PROPERTI

bekerja sebagai profesional. Saya tidak perlu staf yang sekaligus berfungsi sebagai pengawas. Itu rupanya disepakati oleh para pemegang saham. Kini semua direksi BSD murni berfungsi sebagai profesional.

Saya bersyukur dipercaya mengelola BSD selama 11 tahun. Setiap ada masalah saya dapat langsung menemui pemegang saham, sehingga masalah bisa cepat selesai. Jika menunggu mereka berkumpul sekaligus, tentu sulitnya bukan main. Yang satu bisa, yang lain tak ada waktu.

Budiarsa Sastrawinata lahir di Jakarta, pada 10 Agustus 1955. Kini ia dikaruniai 4 putra, buah perkawinannya pada tahun 1982 dengan Rina Ciputra, teman sekelasnya di SMA Regina Pacis, Slipi, Jakarta. Kesibukannya makin meningkat, karena kini ia juga dipercaya sebagai dirut Citra Grand City dan salah seorang direktur PT Ciputra Development. Di DPP REI periode 1992-1995 ini, ia duduk sebagai Ketua VI yang membidangi prasarana dan lingkungan. Aktivitasnya yang padat, sering membuatnya pulang larut malam, dan tak sempat bertemu anak-anaknya yang sudah tertidur. Maka, sering ia menyempatkan mengantar anak-anak ke sekolah, lalu pergi ke fitness centre *untuk menjaga kebugaran, dan langsung ke kantor. Olahraganya yang lain adalah golf. Tak perlu heran, jika di bagian belakang Jeep Mercedes-nya ia penuhi dengan perlengkapan bermain golf, baju batik, hingga stelan jas resmi.*

Anda kini mengendalikan dua proyek perumahan berskala kota di Tangerang, dengan lokasi berdekatan. Apa tidak khawatir akan terjadi benturan dalam operasionalnya?

Lokasi BSD dan Citra Grand City memang berdekatan, tetapi keduanya tidak perlu berebut pasar. Masing-masing memiliki segmen pasar sendiri. Kedua proyek ini dikembangkan bukan untuk saling berkompetisi, tapi satu sama lain saling melengkapi. Citra Grand City konsepnya tak sama dengan BSD. Konsep yang akan dikembangkan di Citra Grand City adalah kota seni, city of the art. Ini sekaligus menjadi sarana bagi Pak Ci untuk menerjemahkan hobi-hobi keseniannya. Kita sudah dapat izin dari beberapa keluarga seniman terkemuka dunia, untuk menggunakan nama mereka sebagai nama jalan di Citra Grand. Di sana juga ada pusat galery. Mirip pasar seni, tapi ini bersifat permanen.

Pasar perumahan di Jabotabek ini, menurut saya, masih besar. Dan kalau bukan kita yang membangun di lokasi Citra Grand City, toh akan ada developer lain yang membangun di sana. Kalau kami sendiri yang membangun, benturan itu dapat dihindari, karena pasarnya dapat lebih dikoordinasikan. Untuk itu, saya memang harus bersikap obyektif memimpin dua perusahaan ini. Tantangan ini menarik, walau bukan hal yang mudah.

Bagaimana koordinasi itu dilakukan?

Kedua proyek ini masih masuk dalam kelompok Sang Pelopor, kita punya forum komunikasi untuk saling tukar informasi. Koordinatornya adalah saya sendiri. Forum ini berfungsi untuk saling membagi pengalaman, yang baik di satu proyek kita terapkan di proyek yang lain, sebaliknya jika buruk di satu proyek tidak akan diterapkan di proyek lain. Misalnya kontraktor, jika di BSD terbukti baik, kita sarankan untuk digunakan di proyek *Sang Pelopor* yang lain. Juga mengenai penggunaan produk bahan bangunan, seperti genteng dsb. Spiritnya saling tukar informasi, jadi bukan saling kompetisi. Semangatnya, proyek yang satu mengkomplemen yang lain. *Marketing* bersama juga kita lakukan, dengan membuka stand gabungan di pameran. Kita lebih melihat positifnya. Apa yang dibahas di forum ini tidak mengikat, masing-masing anggota group bebas menentukan kebijakan sendiri, sebab masing-masing punya target berbeda.

Anda disebut-sebut sebagai menantu kesayangan Ciputra. Buktinya, beberapa proyeknya yang berskala besar dipercayakan kepada Anda.

Wah, jangan begitu. Masalahnya, mungkin karena saya lebih duluan terjun ke bisnis properti dibandingkan adik-adik yang lain. Ketika saya kembali ke Indonesia tahun 1981, mereka masih sekolah. Mereka rata-rata baru kembali ke Indonesia tahun 1988-1989.

Grup developer besar, seperti yang Anda kelola, kerapkali diidentikkan dengan tuan tanah yang membeli

BISNIS APA SAJA KALAU DILAKUKAN SECARA HATI-HATI, TIDAK AKAN MENGHADAPI ANCAMAN CRASH. KAMI YANG BAKUL NASINYA DI PROPERTI, HARUS MENJAGA INI. KITA HARUS TERUS BERHITUNG MENGENAI RISIKO YANG BISA MUNCUL.

tanah dengan harga murah dari penduduk, kemudian menjualnya kembali dengan harga tinggi.

Inilah, giliran saya membangun jalan-jalan lebar berkualitas hotmix, saluran, taman, jaringan listrik bawah tanah, dan infrastruktur lainnya, masyarakat tertawa. Padahal itu adalah *cost* yang dikeluarkan developer. Tanah yang dibangun sebagai infrastruktur itu justru tidak kita jual. Untuk lingkungan rumah sederhana biaya infrastruktur yang harus dikeluarkan minimal Rp 45.000 per M^2. Untuk lingkungan permukiman menengah ke atas, minimal Rp 200.000 per M^2. Tergantung kualitasnya.

Saya memahami kalau banyak orang tidak mengerti hitung-hitungan seperti ini. Orang bank saja kadang-kadang masih punya persepsi keliru. Mereka mempertanyakan, mengapa kredit yang mereka berikan itu digunakan untuk membangun jalan, sesuatu yang tidak bisa mereka ambil jika terjadi sesuatu. Nah, kalau jalan tidak dibangun, bagaimana permukiman bisa dikembangkan?

Belakangan ini, konsep *pre-project selling* atau jual gambar menjadi trend yang dikembangkan developer untuk memasarkan proyek-proyeknya. Grup Anda nampaknya tidak mengikuti kecenderungan itu.

Kami memang tak mau memasarkan rumah dengan menjual gambar. Setiap *launching*, minimal kami sudah menyiapkan infrastruktur dan rumah contohnya. Kami juga membuat aturan untuk mencegah berkembangnya pasar sekunder dalam jangka waktu yang berdekatan dengan saat peluncuran perdana. Jika pasar sekunder itu tidak dikendalikan, harga rumah bisa melonjak tidak wajar, yang dalam jangka waktu tertentu akan mengalami titik jenuh. Kalau itu terjadi, dampaknya bisa mempersulit konsumen dan developer sendiri.

Maksud Anda, dapat mendorong terjadinya *crash*?

Bisnis apa saja kalau dilakukan secara hati-hati, tidak akan menghadapi ancaman *crash*. Kami yang bakul nasinya di properti, harus menjaga ini. Kita harus terus berhitung mengenai risiko yang bisa muncul. Jangan sampai pertumbuhan suplai lebih besar dari kebutuhannya. Pak Ci selalu mewanti-wanti, properti ini adalah periuk nasi kita, jadi harus hati-hati menjaganya. Itu sebabnya, setiap membebaskan tanah, kita selalu berhitung mengenai jangka panjangnya. Dibanding pendatang baru di bisnis properti, mungkin kita kalah berani. Di beberapa tempat, kita kalah adu cepat dalam membeli tanah. Tidak mengapa, kami kan pernah merasakan sulitnya tahun 1986 akibat devaluasi, juga saat TMP tahun 1991.

Siklus sektor properti nampaknya makin pendek. Dulu siklusnya bisa 9-10 tahun. Ini kelihatannya lebih pendek. Tahun 1990-1991 kita jebol, sekarang orang sudah ribut-ribut bahwa tahun depan akan terjadi *crash* lagi.

Kalau *crash* itu benar-benar terjadi, apa yang akan Anda lakukan?

Jika bank, developer dan konsumen bisa sama-sama mengendalikan diri, *crash* itu dapat dihindari. Semuanya terpulang kepada kejelian menghitung perimbangan antara pasok dan kebutuhan. Saya kira, kuncinya adalah efisiensi dan mengerti betul mengenai *timing* : kapan harus membangun, kapan harus menjual. Kami beruntung punya orang seperti Pak Ci, yang punya intuisi tajam dalam membaca peluang dan tantangan yang ada. Kami punya pengalaman menarik tentang hal ini. Tahun 1983 kita mau membangun Gedung Jaya II seluas 20.000 M^2. Bank sudah menyetujui pemberian kreditnya. Tapi dalam satu rapat direksi, Pak Ci minta agar kita membatalkan pembangunan Gedung Jaya II itu. Direksi yang lain bingung, *lho* bank sudah bersedia mendukung *kok* dibatalkan. Apa yang terjadi, tahun 86 pasar perkantoran hancur. Bayangkan kalau Gedung Jaya II jadi dibangun, ia akan beroperasi tahun 1986 itu.

ISTIMEWA

BERSAMA MOH. S. HIDAYAT DAN HERMEN MAKBOEL DI PADANG GOLF

Karena kemampuan seperti itulah, kami tetap selamat saat menghadapi masa sulit tahun 1991. Bagaimanapun pasar perumahan akan tetap ada. Segmen menengah ke bawah tak pernah sepi. Mungkin orangnya saja yang berubah. Jika dulu dia masuk segmen atas, saat masa sulit ia bergeser ke segmen menengah.

Pemerintah saat ini nampaknya tengah mendorong kepedulian developer besar untuk juga membangun rumah murah.

Grup kami juga melakukan itu. Rumah yang pertama kali dipasarkan di BSD adalah tipe rumah murah. Januari 1995 ini kita akan menyerahkan 500 RSS dengan harga Rp 4,5 juta. Mungkin orang tidak tahu kalau kita bangun RSS, karena tidak pernah diiklankan. Tanpa diiklankan pun RSS sudah laku. Citraland Surabaya, saat ini juga tengah membangun rumah sederhana, yang kita sebut rumah mungil. Juga di Citra Grand City. Prinsipnya kita *concern* terhadap masalah ini ■ ***BB***

Personal Reflection

Kemewahan sebuah sedan dan kenyamanan berkendara tidak lagi didominasi oleh sedan kelas 2000 cc. Kini kelebihan itu juga bisa Anda dapatkan pada SUZUKI ESTEEM. Dengan daya pikat interior baru yang kompak dan paling lengkap di kelasnya, SUZUKI ESTEEM akan merefleksikan kemewahan pribadi Anda. Hanya pada SUZUKI ESTEEM.

Dapatkan pesona kemewahan dan kenyamanan bagaikan sebuah sedan 2000 cc. Dan, meluncurlah bersama SUZUKI ESTEEM untuk sebuah kesan, kebanggaan, serta pengalaman tak terlupakan.

- *Tersedia ESTEEM 1.3 dan ESTEEM 1.6 GT*
- *Untuk kenyamanan Anda tersedia pula Automatic Transmission*
- *Spesifikasi di setiap negara berbeda.*

Hujan Menghambat Progres Proyek

Sejumlah apartemen menunjukan progres pembangunannya yang menggembirakan. Ada yang menunda scheduling *karena hujan.*

Guyuran hujan deras sempat mengganggu progres beberapa proyek konstruksi, termasuk pembangunan apartemen. Pemantauan *Properti Indonesia, scheduling* beberapa apartemen sempat mundur beberapa minggu. Pengerjaan *basement* Casa Grande pun mengalami penundaan saat hujan turun. Kondisi ini dapat dimaklumi. Pembuatan kolom beton dan pengecoran *basement* membutuhkan suhu tertentu agar slab beton dapat mengeras dengan kekuatan yang diizinkan.

Namun dampak ini tidak merata di setiap proyek. Ada progres proyek beberapa pembangunan apartemen tidak terpengaruh oleh musim hujan. Menurut Franz Astani, Pimpinan Proyek Casablanca Apartemen, walau pun hujan, pengerjaan konstruksi tetap berlangsung. Agar tidak mengganggu pengecoran, digunakan tenda penutup. Itu sebabnya progres Apartemen yang dibangun oleh developer PT Surya Raya Prawira ini agak cepat dari *scheduling*. Kelapa Gading Tower pun memberlakukan cara yang sama.

Hal ini terlihat juga pada progres Apartemen Palace View. Siang malam aktifitas pembangunan apartemen yang berlokasi di komplek Harmoni Plaza ini terus berjalan. Sampai pertengahan Desember 94 lalu, *wing I* telah selesai dikerjakan 23 lantai, *wing II* selesai 22 lantai dan *wing III* baru selesai 21 lantai. "Kalau bisa *delivery* kami lebih cepat," tutur Peter, *Manager Marketing* Palace View. Peter salah seorang yang respon dengan laporan progres kami. "Palace View sudah mempunyai semua izin," katanya. Klaim Peter berkaitan dengan tidak tercantumnya beberapa nomor perizinan yang telah dimiliki pada rubrik *Progres* edisi Desember 1994. Kami maklum, bagaimana pun juga, dari kaca mata marketing, laporan kami akan ada dampaknya. Di edisi ini kami lakukan beberapa pembaruan.

PT Metropolitan Kencana pun kelihatannya sangat bersemangat untuk menyelesaikan proyek Pondok Indah Apartemen. Berlokasi di permukiman elit Pondok Indah, pertengahan bulan Desember 94 lalu, progres proyek memasuki pengerjaan lantai 14. Namun, ketika dikonfirmasi soal perizinan yang telah dimiliki, Ratih, sekretaris Pimpinan Proyek Apartemen ini menjawab ketus. "Sori, kami sangat sibuk, tidak ada waktu. Tidak ada pengaruh dengan proyek kami!" katanya.

Pemantauan *Properti Indonesia* semakin memperkuat sinyalemen, banyak apartemen yang dipasarkan masih memproses perizinannya.

Pemantauan *Properti Indonesia* semakin memperkuat sinyalemen, banyak apartemen yang dipasarkan masih memproses perizinannya. Sayangnya tidak semua developer mau terbuka. Padahal andai saja mereka bersedia menjawab kondisi sebenarnya, dengan jawaban yang *reasonable*, kami dan para konsumennya tentu bersedia menerima.

Saat kami melakukan investigasi ke lapangan, ada saja developer memandang curiga. Bahkan surat permohonan data yang kami kirim jauh-jauh hari, tidak segera dijawab. Terlalu birokratis, kalau hanya memberikan jawaban nomor perizinan yang telah dimiliki atau progres proyek harus menunggu instruksi pimpinan tertinggi.

Sukur tidak semua developer berbuat seperti itu. Kuningan Tower misalnya. Pihak developer mengakui dengan terbuka bahwa izin apartemen mereka masih dalam proses. Sambil menunggu izin keluar, "Kami menunggu *timing* yang tepat untuk masuk pasar, sekarang apartemen sudah terlalu banyak," kata salah seorang karyawan PT Diamond Pratama yang tidak bersedia ditulis namanya.

Hal yang sama juga diperlihatkan oleh PT Metro Supermarket Realty, developer yang akan membangun Diamond Park. Apartemen yang mengambil lokasi di jalan KH Mansyur Jakarta Pusat ini memang belum memperlihatkan aktifitas pembangunan. Apartemen ini baru akan masuk pasar 2 tahun lagi. Tidak diperoleh keterangan, apakah penundaan ini juga berkaitan dengan proses perizinan.

Sementara itu, tercatat pula beberapa apartemen baru yang masuk pasar akhir tahun lalu. Sebut saja Westin Garden, Meruya Garden, Kintamani, Tebet Park serta "mega apartemen" Jakarta Golf Village. Yang terakhir ini telah memiliki izin berupa Blokplan. Yang lain konon masih dalam proses. Pantauan *Properti Indonesia* ke lokasi Tebet Park yang akan dibangun di Tebet Barat, Jakarta Selatan ini, masih terdapat beberapa bangunan di lokasi tersebut. Kintamani Condominium, Proyek PT Dharmala Intiland yang berlokasi di Bangka Jakarta Selatan pun tak jauh beda. Sampai akhir Desember lalu, belum semua perizinan mereka miliki. Padahal unit apartemen ini sudah laku terjual 70%.

Kami terbuka jika ada developer yang ingin memberikan penambahan data via *Properti Indonesia* dengan nomor fax: 7247203 ■ *IU*

NO.	APARTEMEN	DEVELOPER	KONTRAKTOR	LEGAL					
				SERTIFIKAT	IZIN PRINSIP	SIPPT	IMB	SIBP	IPB/SIUJK
1.	**The Ambas-sador**	PT Perwita Margasakti	N.A	HGB/Strata Title	Blok Plan No: 332/BP/ SP/JS/VII/94	N.A	N.A	N.A	N.A
2.	**Batavia City**	PT Suluh Dwipantara	Shimizu Dextam JO	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
3.	**Bona Vista Apartment**	PT Bonauli Real Estate	N.A	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
4.	**Casabella Court**	PT Primagraha Maju Makmur	PT Duta Rekajasa	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
5.	**Casablanca Apartment**	PT Surya Raya Prawira	PT Tata Mulia Nusantara Indah	HGB/Strata Title	614/1.711.9	3991/-1.711.5/ 30 Nov 1993	23837/IMB/1994, 12-8-94	1520/IBP/KA/ DPPK/III-91	N.A
6.	**Casa Grande**	PT Angkasa Interland	Belum Ditunjuk	HGB/Strata Title	Blok Plan 2135/6SB/ S/JB/IX/94	N.A	N.A	N.A	N.A
7.	**Citraland Regency Apart.**	PT Citraland Regency Court	PT Dimensi	HGB/Strata Title		155/1994 tgl. 3-2-1994	4049/PIMB-PB/S/ 1994 . 18 Mei 1994	N.A	N.A
8.	**Diamond Park**	PT Metro Super-market Realty	Belum tender	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
9.	**The Embassy Tower Suites**	PT Bahanasemes-ta Citranusantara	PT Tatamulia Nusantara Indah	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
10.	**Emerald Apartment**	PT Niaz Emerald	PP - Taesei	HGB/Strata Title	2777/IP/3/93/ 6-12-93	N.A	N.A	N.A	N.A
11.	**Fountain Park**	PT Multi Raya Propertindo	PT Wijaya Karya	HGB/Strata Title		Tanah dibawah 5.000 m tidak perlu	19160/IMB/1993		0905.2.83.91. 0057 PT WIKA
12.	**Gandaria Residence**	PSP Grup	Belum tender	HGB/Strata Title		Blok Plan	N.A	N.A	N.A
13.	**Golf Hill Terrace**	PT Brasali Realty	PT Dimensi	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
14.	**HillTop**	PT Bumimas	Sedang Tender	HGB/Strata Title	N.A	No.1400/-1.711.5	N.A	N.A	N.A
15.	**Juanda Regency**	PT Karsindo Utama	PT Karsindo Utama	HGB/Strata Title		3828/1.711	166/IP/P/1993-1994	1350/IBP/ AA/DPPK/ VI/92	0901.2.83.90.07582
16.	**Jakarta Golf Village**	Konsorsium Napan Group, Gajah Tunggal Group, Amcol Group	Belum ditunjuk	HGB/Strata Title	Blok Plan No. 598/SD/ DTK/XI/94	N.A	N.A	N.A	N.A
17.	**Kelapa Gading Tower Cond.**	PT Pudjiadi Prestige Ltd.	PT Levelindo	HGB/Strata Title	2934/IP/U/93	3194/-1.778.5	1887/IMB/1994 31 Maret '94	N.A	N.A
19.	**King Gate Mansion**	PT Dongbang Development	PT Total Bangun Persada	HGB/Strata Title	30/IMB/Pend/V/93 12 Mei 1993	N.A	N.A	N.A	N.A
18.	**Kuningan Tower**	PT Diamond Pratama	N.A	HGB/Strata Title	Blok Plan	N.A	N.A	N.A	N.A
19.	**Kintamani Condominium**	PT Dharmala Intiland	Belum di tender	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
20.	**Menteng Park Apartment**	PT Sarana Pratama Artamandiri	PT Duta Graha	HGB/Strata Tilte	802/IP/P/1992	3834.1.777.5	4708/IMB/93	N.A	N.A

■ Sudah Dikerjakan ▲ Sedang Dikerjakan ● Belum Dikerjakan

PROGRES

IZIN KONS-TRUKSI	AREAL	TEKNIK									MANAJEMEN PROPERTI
		GROUND BREAKING	SITE CLEARING	LOADING TEST	CUT&FILL	PILLING	SUB STRUKTUR	SUPER STRUKTUR	FINISH-ING	COMPLETION DATE	
N.A	1,3 Ha.	■	■	■	■	▲	●	●	●	N.A	N.A
N.A	4,9 Ha.	■	■	■	■	■	▲ Pondasi Basement	▲	●	Desember 1996	Brasali
N.A	11 Ha.	■	■	■	■	●	●	●	●	1995	PT Bonauli Grup
N.A	6.000 m²	■	■	■	■	●	●	●	●	Desember 1996	PT Jakarta International Hotel Management
137/IMB/Pend/ II/1994.9-2-1994	1,65 Ha.	■ Maret-Mei '94	■ Oktober '94	■ Februari '94	■	■	Basemen ■ I & II (95 & 98%)	Tower I, 9 lt. ■ Twr. II, 10 lt. ▲	Tower I ▲ Tower II ●	Desember 95 Juni 96	Belum Ditunjuk
N.A	2 Ha.	■	▲	■	▲	●	▲ Pondasi Basement	● 12 lt.	●	Januari 1997	PT Angkasa Interland
144/IMB-Pend/ V/1994	1,2 Ha.	■	■	■	▲	▲	■ Pondasi Basement	● 2 lt.	●	Desember 1995	Ciputra Grup
N.A	3,67 Ha.	■	●	●	●	●	●	●	●	Belum dipasarkan	N.A
N.A	8.330 m²	■	■	■	■	●	●	●	●	N.A	N.A
N.A	1 Ha.	■	■	■	■	■	■	■	▲	Desember 1994	PT Niaz Emerald
N.A	4.800 m²	■	■	■	■	■	■	■	▲	Akhir Januari 1995	PT Procon Indah
N.A	6.000m²	●	■	■	■	●	●	●	●	Juli 1996	Ada
N.A	2,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	■	▲	1996	Brasali Grup
N.A	1,2 Ha.	■	November 1994	■	■	●	●	●	●	Agustus 1996	Belum ditunjuk
60/IMB/Pend/ VIII/93	7.993 m²	■	■	■	■	■	■	■ Topping-off	●	Maret 1995	Belum ditunjuk
N.A	46,5 Ha. Tahap I	14 Des. '94	Nopember '94	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	7 tower Desember '97	Belum ditunjuk
68/IMB-Pend/ XI/93, 24-11-'93	4,8 Ha.	■	■	■	■	■	■	Thp.II ■ 12 lt.	Thp.I ●	April 1995	PT Pudjiadi Prestige
N.A N.A	N.A	■	■	■	■	■	■	■	▲	April '95	Dongbang Development
N.A	7.000 m²	●	●	●	●	●	●	●	●	Belum Dipasarkan	PT Puri Pratama
N.A	2 Ha.	●	●	●	●	●	●	●	●	Juni 1996	Ada (Dharmala Grup)
92/IMB.Pend/XII/ 1992	3,5 Ha	■	■	■	■	■	1 tower ■	1 tower ■	2 tower ▲	Maret 1995	Ada (Grup)

NO.	APARTEMEN	DEVELOPER	KONTRAKTOR	LEGAL					
				SERTIFIKAT	IZIN PRINSIP	SIPPT	IMB	SIBP	IPB/SIUJK
21.	**Meruya Garden Apatemen**	PT Labrata		N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
22.	**Mitra Sunter**	PT Sumbermitra Corporindo Mas	PT Multi	HGB/Strata Title	6850/IP/V/1994	2868/-1.711.5	1185/IMB-Pend/ X/1994	N.A	N.A
23.	**Menteng Regency**	Duta Anggada Realty	PT NCR	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
24.	**Oasis Square**	PT Sumber Mitra Sarana Realtindo	PT Total Bangun Persada	HGB/Strata Title	160/IMB/Pend/VIII/'94	2347/-1.711.5	N.A	N.A	0903.2.70.93. 17436(PT Total)
25.	**Park View**	PT Multipanen Kortindo	PT Murinda Konstruksi	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
26.	**Park Royale**	PT Sari Lembah Tirta Hijau	PT Sari Lembah Tirta Hijau	HGB/Strata Title	00517/IMB/1988	67/-1.711.5	N.A	N.A	1274/IPB/1994
27.	**Pasadena** Garden	PT Pulomas Gemala Misori	PT NRC	HGB/Strata Title	4564/PIMB-PB/94	N.A	27827/IMB/94	N.A	N.A
28.	**Palace View**	PT Artha Grand	PT Total Bangun Persada	HGB/Strata Title	478/PIMB/PB/P/83	1643/A/BKD/78	12426/IMB/93	1906/IBP/AA /DPPK/N-92	N.A
29.	**Pangeran Jaya-karta Palace**	PT Pacific Corpo-nusa (Brasali Grup)	PT Dimensi	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
30.	**Pavilion Park**	PT Duta Buana Permai	PT Duta Anggada	HGB/Strata Title	N.A	N.A	34/VI/IP 31 Mei IMB 1993	2137/IBP/ AA/DPPK/ 1191	N.A
31.	**Pasar Minggu Apartment**	Dongbang Development	PT Putra Duta Anggada	HGB/Strata Title	360/Pen/IP/S/10-3-94	N.A	22406/IMB/-1994	1918/IPB/ AA.DPPK/ III-91	N.A
32.	**Pondok Indah Golf Apartment**	PT Metropolitan Kencana	PT Dimensi, PT Jaya Kencana, PT Jaya Teknik	HGB/Strata Title	N.A	N.A	2954/IP/S/93	N.A	N.A
33.	**RedTop Square Condominium**	PT Indokisar Djaya	PT Pulomas Lentera	HGB/Strata Title	099/IMB-Pend/1994	3763/-711.5	18392/IMB/1994	N.A	N.A
34.	**Rajawali Condominium**	PT Jaya Nur Sukses	PT Tata Mulia	HGB/Strata Title	N.A	N.A	103/IMB-Pend/94	1060/IBP/ AA/DPPK/ VII-91	N.A
35.	**Seaview Park Apartment**	PT Agung Sedayu Propertindo	PT Tata Mulia PT Dimensi	HGB/Strata Title	1204/PIMB/PB/94	N.A	29127/IMB/94	N.A	N.A
36.	**Sahid Palace**	PT Sahid Inti Dinamika	PT Jaya Konstruksi	HGB/Strata Title	N.A	N.A	13295/IMB	N.A	N.A
37.	**Simpruk Terrace Cond.**	PT Amanda Sentosa Graha	PP-Taesei	HGB	5056/PIMB/PB/S/1994 2-10-94	911/-1.711.5	N.A	N.A	N.A
38.	**Taman Kemayoran**	PT Duta Adhiputra	PT Wijaya Karya	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
39.	**Taman Rasuna Apartment**	PT Catur Swasakti Utama	PT PP, PT WIKA	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
40.	**The Tropics**	PT Ometraco Realty	PT NCR	HGB/Strata Title	5723/PIMB-PB/B/94 20 April '94	567/-1.711.5 11 Februari '91	27023/IMB/1994 12 Oktober '94	082/IPB/AA DPPK/IX-92	N.A N.A
41.	**Tebet Park**	PT Sarana Wisesa Propertindo	-	HGB/Strata Title	Blok Plan	N.A	N.A	N.A	N.A N.A
42.	**Westwood Tower**	PT Aneka Elok Real Estate	PT WK	HGB/Strata Title	43/IMB-Pend/VII/'93	935/AK/BKD/73	20346/IMB/1994	2057/IPB/AA DPPK/III-'92	N.A

■ Sudah Dikerjakan ▲ Sedang Dikerjakan ● Belum Dikerjakan

IZIN KONSTRUKSI	AREAL	TEKNIK									MANAJEMEN PROPERTI
		GROUND BREAKING	SITE CLEARING	LOADING TEST	CUT&FILL	PILLING	SUB STRUKTUR	SUPER STRUKTUR	FINISHING	COMPLETION DATE	
N.A	2,5 Ha.	N.A	N.A	N.A	N.A	▲ Des. '94	N.A	N.A	N.A	Januari 1997	Belum Ditunjuk
N.A	6.750 m²	■	■	■	■	■	▲Pondasi Basement	●	●	Desember 1995	Belum Ditunjuk
N.A	1,36 Ha.	■	■	■	■	■	■	■	●	Februari 1995	PT Duta Anggada
N.A	2,9 Ha.	■	■	■	■	●	●	●	●	Maret 1995	Belum ditunjuk
N.A	9.000 m²	■	■	■	■	■	■	▲ Topping-off	▲	Juli 1995	Tidak ada
N.A	7 Ha.	■	Tower I,II ■ Tower III ▲	■	■	■ Tower III ▲	■ Tower III ●	■ Tower III ●	■ Twr. III●	Tower III Juli 1996	PT Sari Lembah Tirta Hijau
N.A	8 Ha.	■	▲ Des. 1994	■	N.A	●	●	●	●	1996	Sudah ada (Grup)
N.A	3.000 m²	Des. 1993	Des. 1993	16 Feb-1993	■	1 Feb. 1993	9 Agus.. 1993	23 lt.(I), 22 lt. (II), 21 lt. (III)	●	September 1995	Sudah ada
N.A	0,5 Ha.	■	■	■	■	▲	●	●	●	Desember 1996	Ada (Brasali Grup)
N.A	2,5 Ha	■	■	■ Des. '93	■ Juni '93	■ Des. '94	▲ Basement	10 lt. ▲	●	Agustus 1995	PT Jaya CM
N.A	1.500 m²	■	■	■	■	■	■	6 lt. ▲	●	Februari 1995	Dongbang Dev.
N.A	1 Ha.	■	■	■	■	■	■	14 lt. ■	●	1995	PT Metropoilitan Kencana
N.A	4 Ha.	■	■	■	■	■	Tahap I ■ Tahap II ▲	17 lt.(I) ■ 12 lt. (II) ▲	●	Tahap I Des. '95 Tahap II Des.'96	Ada (Ongko Grup)
N.A	2,8 Ha.	■	■	■	■	■	■ Pondasi, Basement (II)	Tower II■ 23 lt.	Tower I●	Agustus 1995	PT Jaya Nur Sukses
N.A	7.500 m²	■	■	■	■	■	■	21 lt. ▲	●	Nopember 1995	Agung Sedayu Group
N.A	1 Ha.	■	■	■	■	■	■	■	▲	Maret 1995	Ada (Sahid Grup)
N.A	7.882 m²	■	■	■	■	▲	●	●	●	Februari 1997	Ada
N.A	24,5 Ha.	■	■	■	■	■	●Pondasi, Basement	●	●	Desember 1996	PT Duta Adhiputra
N.A	10,5 Ha	■	■	■	■	■	■	■	●	1996	PT Bakrie Investindo
134/IMB-Pend/ V/'94(11-5-94)	1,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	2 lt. ▲	●	Juli 1996	MOU awal Des'94 (ACCOR)
N.A	2,6 Ha.	N.A	■ Desember '94	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	1997	N.A
N.A	1,5 Ha.	■	Juni '93 ■	Agust'93 ■ - Jan. '94	Juni-■ Juli '93	Agus. '93 ■ - Jan. '94	■ Pondasi	▲ 8 lt.	●	September 1995	PT Aneka Elok Real Estate

KEMITRAAN

Saling Dukung Membangun RS/RSS

Target pembangunan RS/RSS pada Pelita VI akan lebih mudah dicapai dengan memanfaatkan tanah asset pemerintah daerah. Bagaimana dengan kemitraan developer besar dan kecil?

Dwi Setyo Wahyudi, akrab dipanggil Ganang, termasuk kurang beruntung ketika pada tahun 1991 terpilih sebagai Ketua DPD I REI Jawa Tengah. Saat itu, pemerintah baru saja mengeluarkan kebijakan *tight money policy* dengan mengurangi likuiditas dan menaikkan suku bunga bank dalam negeri. Kebijakan semacam itu jelas merupakan musuh utama bisnis properti, yang amat tergantung pada kredit bank. Kemampuan membangun rumah berkurang karena kredit konstruksi jadi mahal dan sangat selektif. Daya beli masyarakat juga menurun karena KPR dibebani bunga sampai 28%.

Beruntung, Ganang memiliki hubungan sangat dekat dengan Gubernur Jateng Ismail. Bagaimana tidak dekat, Ismail adalah ayah Ganang sendiri. DPD I REI Jateng kemudian ditawari untuk membangun rumah sangat sederhana (RSS) bagi para pegawai golongan I dan II Pemda Tk I Jateng. Pemda menyediakan lahan bagi perumahan tersebut dengan harga pembebasan di bawah Rp 5.000 per m², sehingga anggota REI yang melaksanakan proyek ini tak perlu susah-susah mencari tanah murah untuk mengejar plafon harga RSS yang ditetapkan. Ganang menilai, pola ini sama-sama menguntungkan bagi Pemda dan REI. "REI dapat tanah murah sekaligus pembeli rumah, sedangkan pemda tak perlu repot membangun perumahan bagi pegawainya," ujarnya.

Pola ini kemudian berlanjut. Gubernur Jateng mengeluarkan surat edaran kepada seluruh jajaran Pemda Tingkat II se-Jateng agar memanfaatkan secara selektif asset lahan Pemda yang tidak produktif untuk kepentingan pembangunan RS dan RSS. Hingga kepengurusan DPD I REI Jateng periode 1991-1994 berakhir, dalam Musda pada 29 Nopember lalu, DPD REI Jateng telah membangun 6 perumahan RSS dengan pola kemitraan seperti itu. Masing-masing, RSS Korpri Pemda I Jateng, perumahan Korpri Kotamadya Semarang, RSS di Kabupaten Brebes, RSS di Kabupaten Batang, RSS Korpri Kabupaten Banjarnegera, dan RSS di Kabupaten Karanganyar. Total RS/RSS yang dibangun para anggota REI Jateng selama 1991-1994 mencapai 23.190 unit.

TATAN RUSTANDI

ENGGARTIASTO LUKITA
PERLU DIKEMBANGKAN DI DAERAH LAIN

Ketua Umum DPP REI Enggartiasto Lukita sangat mendukung program kemitraan yang dilakukan antara DPD REI dan Pemda Jateng ini. Kerjasama seperti itu, katanya, perlu dikembangkan di daerah-daerah lain. Enggar menyebut data, sedikitnya saat ini terdapat 900.000 PNS golongan I dan 300.000 golongan II di perkotaan yang belum punya rumah, sebagian diantaranya pegawai Pemda. Jika kebutuhan mereka dipenuhi, target pembangunan RS/RSS sebanyak 500.000 sampai 600.000 unit pada Pelita VI dapat terlampaui. "Tanpa dukungan Pemda, target itu hanya akan merupakan target semata, karena akan semakin sulit terjangkau," ujarnya, di hadapan para peserta Musda Ke-5 DPD I REI Jateng, akhir Nopember lalu.

Berbeda dengan rumah menengah dan atas, menurut Enggar, pembangunan RS/RSS sangat memerlukan dukungan pemerintah daerah. Dukungan itu, katanya, mencakup tiga hal. Pertama, membantu pengadaan lahan murah melalui pola kemitraan seperti yang dilakukan DPD REI Jateng itu. Hal ini penting, menurutnya, mengingat harga lahan yang sudah sangat tinggi. Padahal, harga tanah yang sesuai dengan plafon RSS sebesar Rp 4,5 juta adalah Rp 5.000 per m². Jangankan di Jabotabek, harga tanah di pinggiran Kota Yogyakarta saja saat ini sudah di atas Rp 10.000 per m². "Kalaupun ada yang sepuluh ribu rupiah, lokasinya sudah di gunung-gunung," ujar Ny. Sri Amindyah Hastuti, mantan Ketua DPD I REI Yogyakarta.

Kedua, upaya Pemda dalam mengatasi kenaikan harga lahan oleh para spekulan. Caranya, menurut Enggar, Pemda membuat RUTRD yang transparan. Dalam RUTRD itu sudah dibuat zona-

zona, mana yang diperuntukkan bagi kawasan perumahan sederhana dan mana yang diperbolehkan bagi rumah menengah dan atas. Dengan begitu, anggota REI akan memiliki stok tanah murah untuk RS/RSS, karena para calo tentu tidak akan melakukan spekulasi di zona yang diperuntukkan bagi rumah sederhana.

Apa yang dikemukakan Enggar ini, juga merupakan salah satu masalah yang banyak dikeluhkan para anggota REI dalam Rakernas pada pertengahan Nopember 1994. Dalam RUTRD yang dikeluarkan Pemda-pemda saat ini, peruntukan bagi kawasan perumahan belum dibagi dalam zona-zona itu : mana untuk perumahan mewah dan mana yang untuk perumahan menengah atas. Ketidakjelasan ini yang sering dimanfaatkan developer nakal. Bisa saja izinnya untuk RSS, tapi kemudian dibangun rumah menengah atau rumah mewah. Hal lain yang merisaukan adalah aparat Pemda sendiri sering tidak konsisten memegang RUTRD itu. Ada kawasan yang dalam RUTRD ditetapkan sebagai daerah kuning, tiba-tiba diubah menjadi hijau.

Tanpa dukungan Pemda, target pem bangunan RS/ RSS hanya akan menjadi targ et semata.

Ketiga, mempermudah proses permohonan perizinan bagi pembangunan RS/RSS, termasuk memperingan biaya pengurusannya. Biaya mengurus IMB untuk RSS misalnya, tidak disamakan dengan rumah menengah dan mewah. Artinya, lebih murah. "Sebaliknya, Pemda dapat meningkatkan biaya pengurusan IMB untuk rumah menengah atas, sebagai konpensasinya bagi Pendapatan Asli daerah," ujar Enggar.

Menpera Ir. Akbar Tandjung, dalam berbagai kesempatan memimpin Rakorda mengenai pembangunan perumahan di beberapa propinsi, juga menekankan perlunya Pemda memberikan pelayanan khusus bagi developer yang membangun RS/RSS. Menurut Akbar, keuntungan membangun RSS itu kecil. Padahal, untuk membangunnya developer mengandalkan pinjaman dari bank, dengan beban bunga yang terus berjalan setiap bulan. "Setiap penguluran waktu dalam dalam pengurusan izin dan lain-lainnya, akan menambah biaya ekstra yang harus dikeluarkan developer," ujarnya.

Saat berdialog dengan para peserta Musda V REI Jateng dan Musda III REI Yogyakarta, Akbar juga menekankan perlunya dikembangkan kemitraan antara developer besar dan developer kecil dalam membangun RS/RSS. Akbar mengusulkan beberapa format kemitraan yang dapat dipilih. Pertama, developer kecil membangun rumah kategori 6 (RS/RSS) pada kawasan perumahan di atas hamparan di atas 200 Ha yang dikembangkan oleh developer besar. Developer besar membangun rumah kategori 1 dan 3, developer membangun kategori 6 nya. Jika itu sulit, developer kecil dapat menjadi sub kontraktornya. Ada juga pola konsorsium beberapa developer untuk bersama-sama membangun RSS, atau bersama-sama membangun infrastruktur dari beberapa kawasan perumahan sederhana yang lokasinya berdekatan. "Masing-masing developer dapat memilih pola kemitraan yang sesuai dengan kondisinya," ujar Akbar.

Mantan Ketua Umum DPP REI Moh. S. Hidayat mengemukakan, gagasan mengenai kemitraan developer besar dan kecil ini sebenarnya merupakan isyu lama. Sejak ia memimpin REI pada periode 1991-1994, katanya, isyu itu juga sudah dikembangkan. Apa yang paling mendasar dari ide kemitraan ini, menurutnya, harus didasarkan pada prinsip saling menguntungkan. Artinya, tidak bisa dipaksakan. Developer besar, menurutnya, pada dasarnya juga memiliki *concern* untuk menarik developer kecil menjadi mitranya. Misalnya, untuk membantu dalam pembebasan lahan dan mengerjakan hal-hal lain yang jika dikerjakan oleh developer besar sendiri akan tidak efisien. Yang penting, katanya, developer kecil perlu mengembangkan *performance* perusahaannya dan menghindari hal-hal yang dapat merusak kredibilitasnya. Misalnya, melakukan penipuan atau tidak memenuhi target yang dibuat bersama. "Kalau kredibilitasnya sudah buruk, mana mau developer besar bermitra dengannya." ■ ***BB***

ANTISIPASI *CRASH*

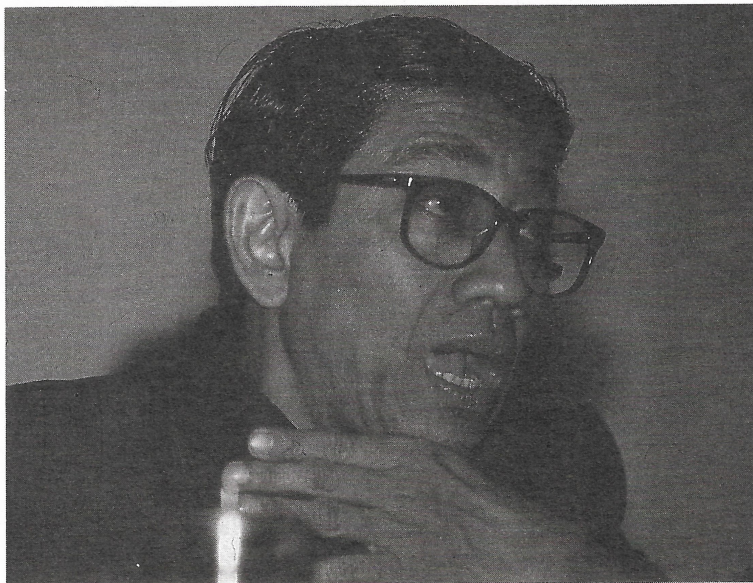
Setelah Mar'ie Ikut Bicara

Otoritas moneter diimbau untuk memilah-milah mana sektor properti yang perlu dibatasi alokasi kreditnya, dan mana yang justru perlu ditingkatkan.

Tak biasa-biasanya, Menteri Keuangan Mar'ie Muhammad bicara mengenai sektor properti. "Perbankan sebaiknya tidak lagi mengalokasikan kredit bagi sektor properti, karena jumlah kredit ke sektor ini sudah melampaui batas aman," katanya, awal Desember lalu, di hadapan para anggota DPR Komisi APBN. Bisnis properti, menurut Mar'ie, merupakan pemicu terjadinya *overheated* perekonomian nasional. "Karena itu, pemerintah harus meredam derasnya pemberian pinjaman ke sektor ini."

Selain menjadi pemicu *overheated*, Mar'ie menilai bisnis properti yang berkembang pesat dalam satu-dua tahun ini, sudah sangat spekulatif dan berisiko tinggi. Sementara itu, bank sentral tidak dapat mengawasi penyaluran kreditnya satu persatu. Maka instrumen yang efektif untuk meredam ekspansi kredit ke sektor properti, ujar Mar'ie, adalah dengan menaikkan suku bunga bank dan memperketat likuiditasnya. Cara yang lain, menurutnya, dengan menaikkan tarif pajak penghasilan (PPh) atas pengalihan atau transaksi jual beli tanah di atas Rp 60 juta, dari 3% menjadi 5%.

Apa yang dikemukakan Mar'ie tersebut cukup mengejutkan banyak kalangan, terutama para pelaku bisnis properti. Pernyataan ini mereka nilai, lebih keras dari apa yang disampaikan Gubernur BI Soedradjad Djiwandono, yang hanya menyatakan bahwa alokasi kredit bank ke sektor properti perlu dikendalikan tapi belum membahayakan. "*Statement* Pak Mar'ie itu, dapat memperkuat kesan akan terjadinya *crash* di sektor properti pada tahun 1995 ini," ujar seorang developer, dengan nada cemas.

DAHLAN REBO PAING

MAR'IE MUHAMMAD
INSTRUMEN BUNGA DAN PAJAK

Beberapa developer lainnya, seperti Dirut BSD Budiarsa Sastrawinata dan Presdir PT Putra Alvita Pratama Moh. Hidayat, justru menilai positif pernyataan itu karena disampaikan secara dini. Menurut Hidayat, ini bisa menjadi *warning* kepada semua pihak yang terkait dengan bisnis properti agar bertindak lebih hati-hati. Kalau sejak sekarang pihak bank membatasi pemberian kreditnya untuk apartemen mewah, menurutnya, *crash* itu tak akan terjadi. "Tapi, kalau terus melakukan jor-joran, apa yang dicemaskan Pak Mar'ie itu bisa terjadi," ujarnya.

Banyak developer dalam dua bulan ini memang dicemaskan oleh isyu-isyu mengenai akan terjadinya *crash* properti pada tahun ini. Penjualan rumah menengah atas merosot drastis, dan harga saham-saham properti di pasar modal pun merosot ke titik terendah pada Desember lalu. Sejumlah developer yang mencemaskan kemungkinan pengurangan kredit properti oleh bank-bank dalam negeri itu, mengusulkan agar pihak bank dapat memilah-milah apa produk properti yang berisiko tinggi dan apa produk yang aman. Perumahan dengan segmen menengah ke bawah, menurut mereka, masih aman karena *demand*-nya yang besar.

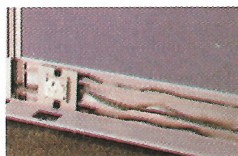
Menpera Ir. Akbar Tandjung menyatakan, mendukung upaya otoritas moneter untuk mengendalikan penyaluran kredit ke sektor properti mengingat jumlahnya sudah terlalu besar. Tapi ia mengingatkan, langkah itu hendaknya tidak ditujukan bagi developer kecil yang akan membangun RS/RSS.

Akbar justru mengimbau agar pihak perbankan meningkatkan alokasi kreditnya bagi pembangunan rumah sederhana dan rumah sangat sederhana. Sebaliknya, ia meminta agar alokasi kredit untuk pembangunan rumah dan apartemen mewah dibatasi dan kalau perlu dihentikan. Pasar di apartemen dan rumah mewah, dinilai Akbar, sebagian besar merupakan pasar semu sehingga berpotensi menjadi kredit macet ■ *BB*

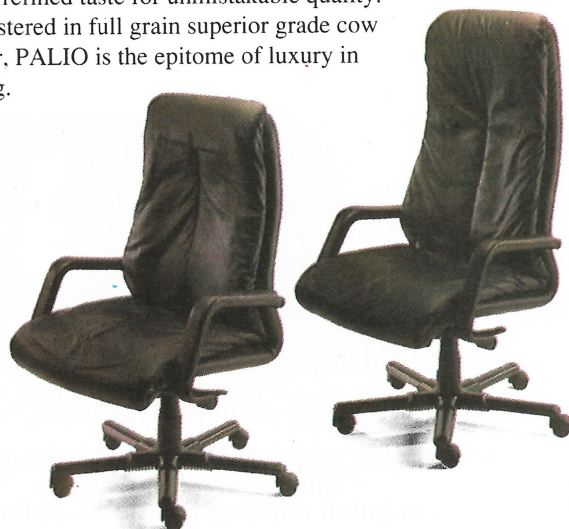
DIETHELM

Creating comfortable and efficient work spaces for users of electronic equipment.

Engineered to support every function.

Completely accessible from desk top.

Wire management that eliminates the usual tangle.

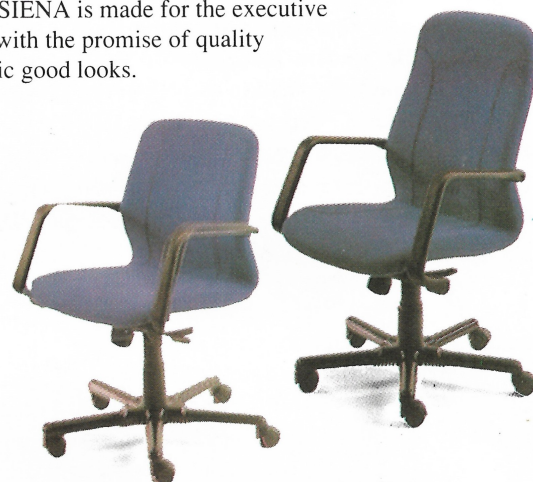
PALIO

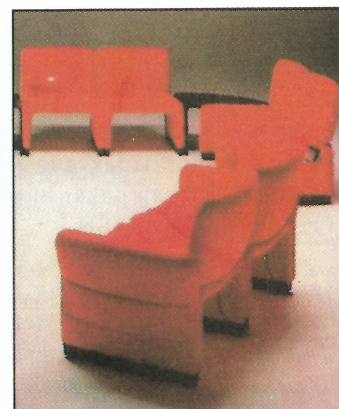
PALIO is appreciated by those with a refined taste for unmistakable quality. Upholstered in full grain superior grade cow leather, PALIO is the epitome of luxury in seating.

SIENA

Equipped with the latest mechanism for ergnomic comfort, SIENA is made for the executive of today with the promise of quality and classic good looks.

girsberger GIRSBERGER is a world renowned chair manufacturer based in Switzerland. Some of its outstanding chair lines includes:

TRILAX

GIRSBERGER 91

AT SEATING

The AT is a new modular seating program designed by French architect Andre Vendenbeuck.

With an excellent range of internationally acclaimed products - both locally manufactured and fully imported - Diethelm offers a one-stop solution to every furniture need.

PT. DIETCOTAMA INTERNUSA

(a member of the DIETHELM Group Switzerland)

Jakarta : Jl. Danau Sunter Utara - Blok G7/III. No. 24 - 25
Sunter Mall Complex - Podomoro. Jakarta 14350
Telp. 6401878 / 6400726 / 6403955 - 7. Fax. 5401839

Surabaya : Jl. Ngagel Jaya Selatan 15 B. Telp/Fax. (031) 581853

INDONESIA - MALAYSIA - SINGAPORE - VIETNAM - THAILAND

PENDAFTARAN TANAH

UPAYA MENG

Banyaknya bidang-bidang tanah yang belum didaftarkan, merupakan salah satu penyebab meningkatnya sengketa pertanahan. Dan, pemerintah pun telah mencanangkan program besar-besaran pendaftaran tanah secara sistematis. Dananya 135 juta dollar AS.

Apa yang menyebabkan makin meningkatnya kasus - kasus sengketa tanah? Jawabnya bisa bermacam-macam. Ada yang menyebut bahwa kini makin banyak orang yang tidak perduli dengan ketentuan UU. Dengan kata lain, banyak terjadi pelanggaran hukum di bidang pertanahan. Ada pula yang mengatakan, program *landreform* yang kurang berhasil dan spekulasi tanah yang tampak kian menjadi-jadi, adalah juga penyebab banyaknya terjadi sengketa tanah. Namun, yang jelas, masih banyaknya tanah-tanah yang belum didaftar, adalah juga salah satu penyebab timbulnya sengketa tanah.

Masalah yang terakhir ini, yaitu masih sedikitnya tanah-tanah yang didaftar alias belum bersertifikat, memang cukup serius. Coba, dari 53 juta bidang tanah yang ada di seluruh Indonesia, baru sekitar 13 juta bidang yang bersertifikat. Sisanya, merupakan bidang-bidang tanah yang sebagian besar adalah tanah hak milik yang berasal dari konversi hak milik adat yang belum bersertifikat. "Tanah inilah yang sering terjadi sengketa, karena hampir semua tidak ada tanda bukti haknya," ungkap pakar hukum agraria Prof. Boedi Harsono SH.

Kalau masalah banyaknya tanah yang belum didaftar yang ikut menyebabkan membludaknya sengketa pertanahan, memang bisa dimaklumi. Soalnya, selama tanah belum didaftar, belum terjamin kepastian hukum mengenai hak atas tanahnya, pemegang haknya dan batas-batasnya. Djoko Waliatun, Direktur Pendaftaran Tanah Badan Pertanahan Nasional melukiskan banyaknya jual beli tanah yang surat-suratnya hanya berupa girik. Tidak jarang pemilik tanah itu hanya menjual tanahnya sebagian saja. Dan, tanah yang dijual sebagian itu batas-batasnya acap kali pula tidak jelas. Sementara penjual tak mau menyerahkan surat girik tersebut kepada penjual, dengan alasan bahwa ia hanya menjual sebagian saja dari tanahnya. Lalu, pembeli meminta salinan giriknya ke kantor PBB. Sehingga, "Girik terbit terus. Wah, repot sekali," kata Djoko.

Karena itulah pentingnya tanah didaftarkan. Kalau tanah sudah bersertifikat, sengketa mengenai kepemilikan dan sengketa batas diharapkan dapat ditekan. Sebab, proses pensertifikatan tanah itu sudah melalui jalan yang cukup panjang. Mulai dari pengukuran sampai pengeluaran surat tanda bukti hak berupa sertifikat. Sebelum sertifikat diterbitkan, telah pula diumumkan di kantor pertanahan atau kantor kelurahan setempat, untuk memberi kesempatan kepada pihak lain yang merasa keberatan atas pendaftaran tanah tersebut.

Namun, kenyataannya, biarpun tanah sudah bersertifikat, tidak berarti bisa bebas dari sengketa. Mengapa? Pada hemat pakar hukum Prof. Boedi Harsono SH, itu karena hukum kita menganut sistem publikasi negatif. Di mana, negara tidak menjamin kebenaran data dalam sertifikat. Boedi menunjuk pasal UUPA yang menyatakan bahwa pendaftaran tanah memberikan pembuktian yang "kuat" dan bukan pembuktian yang "mutlak". Ini berarti, demikian Boedi, data yang tercantum dalam sertifikat dianggap dan diterima sebagai data yang benar, baik dalam perbuatan hukum sehari-hari maupun dalam sengketa di pengadilan, selama tidak ada bukti lain yang sebaliknya.

Sedang menurut sistem publikasi positif, mereka yang namanya tercantum dalam buku tanah dan sertifikat sebagai pemegang hak pada suatu bidang tanah, tidak menghadapi kemungkinan klaim dari pihak lain. Karena, "Dengan didaftarkannya namanya sebagai pemegang hak, diperoleh hak yang tidak dapat diganggu gugat," ujar guru besar hukum agraria pada FHUI dan Universitas Trisakti itu.

Menurut Boedi, di negara lain kelemahan sistem publikasi negatif ini diatasi dengan menggunakan lembaga *acquisitieve verjaring*. Yaitu, orang yang menguasai tanah secara beritikad baik dan terbuka selama sekian waktu, maka orang itu memperoleh hak milik atas tanah tersebut. Dengan kata lain, karena hukum ia menjadi pemiliknya dan gugur hak pemilik yang sebenarnya. Namun, menurut Boedi, lembaga tersebut tidak bisa digunakan untuk mengatasi kelemahan

...URANGI SENGKETA

sistem publikasi di Indonesia. Soalnya, hukum tanah nasional Indonesia memakai dasar hukum adat, sedang dalam hukum adat tidak dikenal lembaga itu. Lalu jalan ke luarnya? "Kita bisa menggunakan lembaga *rechtsverwerking,*" ujar Boedi.

Lembaga yang dimaksud Boedi adalah jika selama waktu yang cukup lama pemilik tanah membiarkan tanah itu dikuasai dan digunakan pihak lain yang memperolehnya dengan itikad baik, maka hilanglah haknya atas tanah itu. "Dengan sendirinya ia tidak dapat lagi menggugat pihak yang menguasai tanah tersebut untuk menyerahkan kembali kepadanya."

Yang jelas, dalam rangka menjamin kepastian hukum di bidang pertanahan, pemerintah harus menyelenggarakan pendaftaran tanah. Banyak manfaat didaftarkannya tanah-tanah hak. Di samping dapat mengurangi sengketa, yang jelas juga untuk kepastian hukum pemilikan tanah dan jaminan penguasaan tanah. Selain itu tanah yang sudah didaftar mudah dalam proses peralihan haknya, keamanan bagi agunan kredit dan nilai ekonomisnya lebih tinggi.

Persoalannya, percepatan pendaftaran tanah sangat lamban sekali. Maklum, belum banyak pendaftaran secara sistematis yang dilakukan pemerintah. Yang banyak dilaksanakan justru pendaftaran secara sporadis, yaitu masyarakat sendiri yang berinisiatif mendaftarakan tanahnya. Tak heran jika saat ini masih lebih dari 40 juta bidang yang belum terdaftar.

Untuk mempercepat pendaftaran bidang-bidang tanah itu, kini Badan Pertanahan Nasional sudah memulai proyek besar-besaran pendaftaran tanah secara sistematis. Jangka waktu proyek adalah 25 tahun yang dibagi atas lima tahap. Untuk 5 tahun pertama, ditargetkan percepatan pendaftaran tanah mencapai 1,2 juta bidang, di luar pendaftaran tanah secara sporadis yang selama ini sudah mampu mendaftarkan tanah rata-rata 700 ribu bidang per tahunnya.

Sehingga selama 5 tahun pertama itu, tanah-tanah di wilayah Kodya Bandung, Kabupaten Bekasi, Kabupaten Karawang, Jakarta Selatan, Kodya Semarang, Kabupaten Sleman dan Kodya Malang sudah bersertifikat seluruhnya.

TANAH-TANAH DI PINGGIRAN JAKARTA SEBAGIAN BESAR BELUM DIDAFTARKAN

Sedang Kabupaten Bogor baru 38 persen, Kodya dan Kabupaten Tangerang masing-masing sejumlah 75 persen. Di luar proyek itu, pendaftaran tanah secara sporadis juga dipercepat di Kabupaten Klaten, Kabupaten Wonogiri, Kodya Surabaya dan Kodya Medan. Memang, pada tahap 5 tahun pertama ini baru diprioritaskan di Pulau Jawa. Tahap selanjutnya barulah proyek ini menangani daerah luar Jawa.

Kriteria pemilihan daerah tersebut didasarkan pada pertumbuhan ekonomi yang tinggi, tak ada kasus resmi yang berkaitan dengan hak ulayat/adat, persentase tanah hutannya kecil, persentase tanah tidak bersertifikat tinggi dan kapasitas serta minat Kantor Pertanahan setempat yang terlibat.

Akan halnya soal biaya—yang selama ini selalu jadi momok untuk mempercepat pendaftaran tanah secara sistematis, diperoleh dari tiga sumber. Pertama, pinjaman Bank Dunia senilai 80 juta dolar AS. Kedua, dari Australia senilai 15 juta dolar AS. Namun, bantuan Australia ini tidak dalam bentuk dana tunai, melainkan dalam bentuk *technical assistance* bagi sumber daya manusia dari BPN untuk belajar geodesi dan komputerisasi pertanahan di Australia. Sumber ketiga dari dana pemerintah RI sendiri senilai 40 juta dolar AS. "Proyek ini secara operasional sudah dimulai sejak Nopember 1994 lalu," ujar Sutardja Soedradjat, Deputi Pendaftaran Tanah BPN ■

Pria Takari Utama

ALTERNATIF GANTI KERUGIAN

MENGGANTI TANAH DENGAN SAHAM

Ganti kerugian pengadaan tanah dengan uang tunai, sering memundurkan tingkat ekonomi pemilik tanah. Apa untung ruginya jika dengan saham?

Soal ganti rugi tanah, memang kerap mendatangkan masalah. Biang keladinya macam-macam. Misalnya, besar ganti rugi yang tidak cocok, adanya tekanan pihak tertentu atau berbagai ulah lain yang senantiasa memojokkan pemilik tanah. Dalam kondisi begini, posisi pemilik tanah yang umumnya sudah marjinal dari segi ekonomi, semakin terkebelakang.

Di sisi lain, meski jumlah ganti kerugian yang wajar dan prosedur pengalihan tanah sesuai dengan kehendak kedua pihak, tak jarang muncul kasus lain. Para eks pemilik tanah setelah keluar dari lokasi, tidak ada kepastian bahwa mereka nantinya akan bertambah baik kehidupanya. Persoalannya, penerima ganti rugi itu tidak bisa me-*manage* dananya. Mereka hanya terkejut dengan jumlah dana yang tiba-tiba diterimanya dalam jumlah besar. Sehingga, yang terjadi bukannya peningkatan taraf hidup dan status sosial pemilik tanah, tapi sebaliknya: yang terjadi adalah proses pemiskinan.

Untuk itu, beberapa pakar menyarankan perlunya intervensi pemerintah dan dicarikan pola baru dalam soal ganti rugi. Umpamanya, masyarakat pemilik tanah tidak diberi ganti kerugian berupa uang tunai, melainkan dalam bentuk saham perusahaan. Beberapa perusahaan sebenarnya telah ada yang menerapkannya. Di Pulau Bintan, misalnya, tahun 1991 sudah dicoba dan cukup berhasil. Untuk pembangunan proyek perhotelan dan kawasan wisata dalam rangka pelaksanaan pembangunan Segi Tiga Pertumbuhan Sijori itu, diperlukan tanah sekitar 19.000 hektar. Pemilik tanah yang tanahnya langsung dimanfaatkan bagi pembangunan Bintan Resot Development itu, diberi saham pendiri.

Bagaimana menentukan besarnya saham pendiri itu? Menurut Sayuti Hasibuan, seorang pakar lulusan Universitas California, Berkeley, hal itu tergantung dari tiga variabel. Pertama, *return on investment* (ROI). Kedua, *money cost of long term capital*. Ketiga, *reservation price* dari para investor. Semakin tinggi ROI, semakin rendah *money cost of long term capital* dan semakin rendah *reservation price* dari investor. Dengan begitu, semakin tinggi persen saham pendiri yang dapat diklaim oleh pemilik tanah.

Reservation price berarti harga terrendah yang dinyatakan dalam persen ROI di bawah mana para pengusaha tidak bersedia melaksanakan investasi. *Reservation price* dapat dianggap terdiri dari dua unsur, yaitu biaya modal investasi jangka panjang dan *margin of safety* yang dianggap memadai oleh pengusaha, untuk menutupi aspek-aspek risiko, khususnya risiko politik.

Ganti kerugian bisa berbentuk apapun asal disetujui oleh pihak terkait. Jadi, secara yuridis, penggantian dengan saham itu tidak ada masalah.

Misalnya, ROI 40 persen, *cost of money* 10 persen, risiko politik 5 persen. Maka, masih ada bonus sebesar 25 persen (40 persen - 25 persen), yang secara teoritis sebagian dapat dituntut oleh para pemilik tanah. Boleh jadi, kenyataannya pemilik tanah tak dapat meraih persentase yang besar. Yang penting, besarnya saham pendiri itu sangat tergantung pada perkiraan-perkiraan hasil, biaya dan risiko.

Sebenarnya, usulan untuk memberi ganti rugi tanah masyarakat dengan saham, sudah ada sejak beberapa tahun lalu. Di antaranya, tatkala pembebasan tanah penduduk untuk pembangunan kawasan wisata Putri Nyale dan Selong Belanak di Pulau Lombok. Namun, waktu itu, kendalanya justru datang dari pemilik tanah sendiri. Pemilik tanah keberatan dan menginginkan ganti kerugian dengan uang tunai saja. Tampaknya mereka belum paham benar soal saham. Kecuali itu, mereka juga didesak oleh kebutuhan ekonomi. Dan, ketika permintaan mereka dipenuhi, ternyata banyak penduduk di kawasan wisata Selong Belanak itu yang berfoya-foya dan membeli barang-barang konsumtif.

Gagasan ganti kerugian dengan saham ini juga dilontarkan oleh Menristek B.J. Habibie. Dikatakannya, tanah rakyat yang tergusur proyek industri harus diganti dengan saham. Dengan begitu, "Kalau harganya naik setelah menjadi lokasi industri, rakyat juga ikut menikmati," ujar Habibie.

Menteri Negara Agraria/Kepala BPN Soni Harsono pun mendukung pola ganti kerugian seperti itu. Menurut Soni, pendekatan begini adalah salah satu satu alternatif yang bisa dilakukan dan sesuai dengan Kepres No. 55 tahun 1993 tentang Pengadaan Tanah. Mengutip Kepres tersebut, Soni mengatakan bahwa ganti kerugian bisa berbentuk apapun asal disetujui oleh pihak terkait. Jadi, secara yuridis, penggantian dengan saham itu tidak ada masalah. Namun, Soni juga mengingatkan, agar pelaksanaan itu juga harus sesuai dengan yang diinginkan rakyat. Jadi, "Tidak dipaksa," ujar Soni.

Kalangan developer sendiri, juga sangat setuju dengan pola ganti kerugian seperti ini. Menurut realtor M.S. Hidayat, sistem saham tersebut sebenarnya malah menguntungkan developer. Sebab, developer tidak perlu lagi mengeluarkan dana untuk pembebasan lahan. "Itu akan mengurangi nilai investasi pengusaha," katanya ■ *SYA/PTU*

PAMERAN INTERIOR '95

menampilkan

FURNITURE TREND '95 YANG ELEGAN...MENAWAN!

Model, atau gaya produk interior, seperti juga busana, punya *trend* sendiri. Bagaimana *trend* '95 produk-produk tersebut, Anda dapat menyaksikannya di Pameran "Trend Furniture '95", 28 Januari - 5 Pebruari di Jakarta Convention Center.

Memilih Furniture yang sesuai dengan tata interior, gampang-gampang susah. Karenanya, banyak ibu rumah tangga sangat teliti dalam memilih furniture untuk 'istana keluarga' mereka.

Namun, memilih furniture -- mencari dari satu toko ke toko lain -- bukanlah pekerjaan yang mudah. Biasanya, keterbatasan waktu menjadi kendala utama. Nah, mengapa tak memanfaatkan Pameran **"Trend Furniture '95"** yang akan berlangsung di Jakarta Convention Center akhir bulan Januari '95 ini ?

Di "Trend Furniture '95, Anda dapat memastikan pilihan dari ratusan produk furniture trend mutakhir bermutu tinggi -- **Home Furniture, Office Furniture, Kitchen Set** serta **Interior Accessories** -- yang paling pas dengan citarasa dan keinginan Anda.

Pameran Nyaman

Mengunjungi pameranpun, Anda sepantasnya memperoleh kenyamanan memadai. Di **"Trend Furniture '95**, Anda mendapat kenyamanan setara dengan yang diperoleh Presiden Bill Clinton dan para pemimpin ekonomi negara-negara APEC, ketika mendapat jamuan dari Presiden Soeharto, November lalu di Jakarta Convention Center.

Ya, bagi penyelenggara pameran profesional sekelas Ad-House Corp., kenyamanan pengunjung adalah yang utama. Dan dalam Pameran **"Trend Furniture '95** kali ini, penyelenggara juga menyediakan hadiah-hadiah menarik untuk pembelian selama pameran.

"Trend Furniture '95, adalah kesempatan emas yang tidak datang setiap saat. Kunjungi bersama keluarga Anda.

TREND FURNITURE '95

SENGKETA TANAH

DARI TANAH GARAPAN SAMPAI LANDREFORM

Tanah sebagai komoditi sering memicu silang sengketa, dan yang menjadi korban umumnya adalah rakyat kecil.

Kasus sengketa tanah nampaknya berbanding lurus dengan percepatan pembangunan. Makin cepat pembangunan, makin banyak muncul kasus-kasus sengketa tanah. Jika kita coba petakan kasus-kasus sengketa tanah yang terjadi, picu penyebabnya beraneka ragam. Penelitian yang dilakukan Yayasan Akagita, Bandung, membantu kita menyibak masalah ini. Lingkup penelitian adalah di Jawa Barat. Kasus-kasus sengketa tanah yang terjadi di propinsi ini sebagian besar terletak di wilayah Botabek (37%) dan wilayah Bandung Raya (35%). Dapat dimengerti karena di dua wilayah tersebut banyak terdapat proyek-proyek pembangunan.

Berdasarkan isyu persengketaannya, terlihat bahwa sebagian menyangkut masalah ganti rugi (sekitar 35%) dan masalah status penguasaan lahan (32%). Selebihnya, menyangkut persoalan lain yang bervariasi. Dan, jika kasus itu dipetakan menurut siapa yang bersengketa, ternyata sebagian terbesar adalah sengketa tanah antara masyarakat (pemilik, penggarap, atau penghuni) dan instansi pemerintah (57%). Menyusul antara masyarakat dan perusahaan swasta (30%), lalu antar masyarakat sendiri (11%), dan sengketa antar perusahaan swasta sangat kecil (1%).

Dr. Maria S. Sumardjono dari Universitas Gajahmada, Yogyakarta, mengelompokkan kasus-kasus tanah ke dalam empat bagian. Pertama, penggarapan rakyat atas tanah areal perkebunan, tanah kehutanan dan lain-lain. Kedua, ekses-ekses pelaksanaan pembebasan tanah untuk proyek-proyek pembangunan. Ketiga, masalah pertanahan yang menyangkut peraturan perundangan *landreform*. Keempat, sengketa perdata yang bersangkutan dengan tanah. Tiga masalah pertama itulah yang seringkali mencuat menjadi masalah nasional, seperti kasus Kedung Ombo dan kasus Benhil yang baru-baru ini terjadi.

Kasus Siria-ria di Kecamatan Dolok Sanggul, Tapanuli Utara, yang diwarnai oleh aksi perusakan kantor Koramil dan Kecamatan itu, dapat dikategorikan masalah penggarapan rakyat atas tanah kehutanan. Kasus Cimacan adalah masalah lain tanah garapan yang cukup menonjol, selain kasus Siria-ria. Masalah di sini berawal dari rencana pembangunan lapangan golf oleh PT Bandung Asri Mulya (BAM) di atas tanah yang selama ini digarap 287 petani. Perusahaan ini mengadakan perjanjian sewa menyewa dengan kepala desa Cimacan tanpa sepengetahuan warga. PT BAM mendapat hak sewa selama 30 tahun, sementara kepada para penggarap hanya diberikan uang "pangjeujeuh" (ganti rugi) sebesar Rp 30 per m². Tentu saja warga merasa dirugikan, lalu mereka mengadu ke Mendagri, Ketua DPR/MPR dan Wapres melalui Kotak Pos 5000. Kasus Kedung Ombo adalah fenomena menarik dalam hal ekses-ekses pembebasan tanah untuk pembangunan. Gema kasus ini bahkan sampai ke forum internasional.

Jika keinginan warga untuk memiliki tanah tersebut ditanggapi pihak Pemda sejak awal, persoalan tidak akan menjadi ruwet.

Beberapa hal dapat dicatat sebagai penyebab sengketa di tanah garapan. Pertama, banyak tanah perkebunan, kehutanan atau tanah negara yang diterlantarkan. Ketidakjelasan kepemilikan tanah yang kosong itu mendorong rakyat untuk menempati dan menggarapnya. Mereka kelola tanah tersebut turun menurun, sehingga menganggap tanah tersebut adalah miliknya. Kedua, terdapat kekurangtegasan sikap dari instansi pemerintah di masa lalu perihal tanah miliknya. Dalam kasus Cimacan misalnya, jika keinginan warga untuk memiliki tanah tersebut ditanggapi pihak Pemda sejak awal, persoalan tidak akan menjadi ruwet.

Menyangkut kasus pembebasan tanah untuk pembangunan, persoalan utama terletak pada pembayaran ganti rugi. Seringkali masyarakat merasakan ketidak-adilan akibat pihak yang melakukan pembebasan tanah tidak mematuhi perundang-undangan yang ada. Tekanan dan ancaman kerapkali mengiringi proses itu dan musyawarah dilakukan dengan unsur paksaan untuk mencapai kesepakatan segera.

Mengenai kasus yang menyangkut peraturan perundang-undangan landreform, persoalan utama terletak pada tidak dilaksanakannya secara konsekuen peraturan yang ada. Sebenarnya, sejak tahun 1973 telah ada Instruksi Mendagri No. 1/1973 tentang larangan penguasaan tanah yang melampaui batas dan Instruksi Mendagri No. 27/1973 tentang pengawasan pemindahan hak-hak atas tanah. Dalam Instruksi Mendagri No. 21/1973, juga ditegaskan agar semua Gubernur/Kepala Dati I melarang atau tidak memberikan izin dan persetujuan baik kepada perorangan maupun badan-badan hukum untuk memiliki dan atau menguasai bidang-bidang tanah yang melampaui batas kebutuhan usaha sesungguhnya (misalnya: usaha/tindakan perseorangan yang bersifat spekulatif, usaha-usaha badan hukum untuk pembangunan industrial estate, real estate dan lain-lain).

Kasus pertanahan yang menyangkut peraturan perundangan *landreform* ini memang sulit untuk membuktikannya. Misalnya, pelanggaran yang sering terdengar soal pemilikan tanah melebihi batas kebutuhan maksimum. Hal itu sering terjadi karena peralihan hak dilakukan di bawah tangan sehingga tanah tersebut masih terdaftar atas nama pemilik semula. Belakangan muncul isyu spekulasi penguasaan lahan oleh developer melalui izin lokasi. Saat ini, sedikitnya ada 28 developer yang mengantongi izin lokasi di atas 500 Ha, beberapa diantaranya melebihi 2.000 Ha. Padahal, dalam prakteknya kemampuan developer mengembangkan lahannya dalam setahun tidak lebih dari 200 Ha ■

WAWANCARA

A. Oka Mahendra, SH.:

BUKAN MUSYAWARAH, TAPI PENGARAHAN

Kasus-kasus sengketa tanah adalah salah satu masalah yang sering menjadi perdebatan hangat di Komisi II DPR RI. A. Oka Mahendra, SH., adalah salah seorang anggota DPR dari FKP (Fraksi Karya Pembangunan), yang tergolong vokal mengangkat kasus-kasus sengketa tanah yang banyak terjadi di tanah air. Berikut ini petikan wawancara Properti Indonesia *dengannya.*

Mengapa pembebasan tanah oleh swasta sering menimbulkan masalah?

Sejak keluar PP No. 55/93 tentang tata cara pengadaan tanah untuk kepentingan umum, yang mencabut Permendagri No. 15/75 dan Permendagri No. 2/76, swasta sebenarnya tidak diizinkan lagi menggunakan prosedur pembebasan tanah seperti untuk kepentingan umum. Jadi harus melalui proses jual beli seperti biasa. Hal yang prinsip di sini adalah adanya kesepakatan. Penjual dan pembeli memiliki kedudukan sederajat. Dalam prakteknya, seringkali masih terjadi proses jual beli yang tidak wajar, di mana posisi pembeli lebih kuat dari si penjual. Pihak pembeli (developer) banyak yang memanfaatkan izin lokasi untuk menekan pemegang hak tanah. Pemilik tanah akhirnya menerima keputusan jual beli itu secara terpaksa.

Pembebasan tanah oleh pemerintah juga sering menimbulkan sengketa.

Masalahnya, pemerintah sering hanya mengejar target. Sehingga PP 55/93 berubah fungsi menjadi pengarahan-pengarahan, bukan kesepakatan. Warga yang tidak setuju dianggap membangkang dan tidak mendukung pembangunan. Biasanya, ketika aparat datang ke pemilik tanah sudah membawa plafon tertentu. Yang terjadi, akhirnya bukan musyawarah melainkan mencoba mencapai harga sesuai plafon.

Mengapa besar ganti rugi itu sering di bawah harga wajar?

Ganti rugi yang ditetapkan biasanya hanya didasarkan pada harga tanah dan bangunan yang ada, tanpa memperhitungkan kerugian-kerugian bersifat immateriil. Warga yang tanahnya sama sekali habis untuk proyek pemerintah misalnya, ternyata tidak mendapat ganti rugi bagi hilangnya kesempatan-kesempatan ekonomi, akses pendidikan dsb.

Mengapa tak ada kemauan politik untuk mengatasi hal ini dari pemerintah?

Di tingkat elite sesungggguhnya sudah ada, tapi di tingkat pelaksana nyatanya masih banyak yang berusaha memanfaatkan kesempatan dalam kesempitan. Di samping itu, tertib administrasi juga kurang baik. Hal ini terbukti dari banyaknya keputusan BPN yang digugat melalui PTUN, misalnya karena sertifikat atau akta jual belinya cacat hukum. Perkara terbanyak yang ditangani PTUN saat ini adalah persengketaan tanah. UU Pertanahannya sendiri sebenarnya sudah cukup baik, meski harus dilengkapi perangkat teknisnya, misalnya mengenai hak tanggungan, hak milik, juga keseimbangan antara kepentingan umum dan kepentingan perorangan.

Kalau UU-nya sudah baik, mengapa penyelesaian sengketa tanah sering alot?

Ya itu, karena belum adanya persamaan persepsi antara aparat-aparat terkait. Misalnya, antara PPAT, BPN dan pengadilan. Juga tentang kapan suatu pengalihan hak itu dimulai. Kesamaan persepsi ini penting agar ada kepastian hukum. Orang tak akan lagi merasa terombang-ambing, dan iklim dunia usahapun menjadi makin kondusif.

Aspek apa lagi dalam masalah pertanahan yang memerlukan perhatian sungguh-sungguh?

Ketika berlaku UU Land Reform dulu, pemilik tanah yang berkelebihan diharuskan untuk mendistribusikan tanah miliknya kepada masyarakat. Yang terjadi sekarang adalah sebaliknya, yaitu *land collector*, di mana kepemilikan tanah terkonsentrasi kepada segelintir orang-orang berduit.

Langkah untuk mencegahnya?

Pertama, dengan membuat peraturan yang dapat membatasi kepemilikan tanah non pertanian. Kedua, dengan menetapkan pajak progresif pada tanah. Jadi, kelebihan kepemilikan tanah dengan jumlah tertentu dikenakan pajak yang berlipat dan tinggi ■

Masyarakat tidak mendapat ganti rugi bagi hilangnya kesempatan-kesempatan ekonomi, akses pendidikan dsb.

A.Oka Mahendra

P E M B I A Y A A N

Alternatif Dana Sampai KLBI untuk RSS

Akhir tahun 1994 ditutup dengan ramainya masalah kredit perbankan ke sektor properti. Padahal, persentasi kredit ke sektor ini masih terbilang kecil dibanding negara lain.

Persoalan vital bagi pembiayaan properti di Indonesia adalah langkanya dana-dana jangka panjang. Instrumen dana jangka panjang yang ada sekarang, paling hanya dengan *go public* atau menerbitkan obligasi. Padahal, untuk pembiayaan properti, tidak bisa hanya mengandalkan dana-dana perbankan yang berjangka pendek, karena proyek properti sendiri memang berjangka panjang. Dan, tahun 1994 ramai dibahas soal kemungkinan penerapan *secondary mortgage facility* (SMF) di Indonesia. Sebuah tim yang terdiri dari unsur Bapepam, Ditjen Lembaga Keuangan, Kantor Menpera, Bank Indonesia, Bank Tabungan Negara, Bank Papan dan REI, intens mempersiapkan kelahiran lembaga SMF iutu. Ketua tim, Dr.Dono Iskandar Djojosubroto (Kepala Badan Analisa Keuangan dan Moneter Depkeu)

Soedradjad melihat perkembangan ini belum membahayakan. Ia membandingkannya dengan Malaysia, di mana kredit propertinya 30 persen dari total kredit dan di Hongkong jumlah kredit ke properti mencapai 40 persen dari keseluruhan kredit.

Sementara itu, sulitnya realisasi pembangunan RSS, membuat Bank Tabungan Negara mencari pola pembiayaan baru, lewat program kredit Triguna. Polanya dengan pendekatan pembangunan yang dilakukan sendiri oleh masyarakat. Selama ini, pendekatan pembiayaan perumahan lebih ditekankan pada rumah yang dibangun developer atau dari sisi produsen saja. Padahal, menurut statistik, dari keseluruhan pembangunan rumah, 60 persen justru dilaksanakan sendiri oleh masyarakat. Maka dengan kredit model baru ini, masyarakat membentuk kelompok. Lewat kredit Triguna mereka dibiayai untuk membeli tanah (termasuk perizinan), membangun rumahnya dan sekaligus kredit untuk pengembangan usahanya. Walau kredit yang tersalur baru senilai Rp 3,6 dan yang dibiayai baru sekitar 10 kelompok, namun *United Nations Centre on Human Settlements (UNCHS)*, lembaga PBB yang menangai permukiman, memandang program iuni telah berhasil mengangkat masyarakat berpengasilan rendah. Sehingga, lembaga PBB tersebut menganugerahkan penghargaan *Habitat Scroll of Honour* 1994 kepada BTN.

Tahun 1994 juga diwarnai dengan maraknya proyek-proyek properti yang dibiayai oleh sindikasi bank. PT Suryaraya Prawira yang membangun Apartemen Casablanca umpamanya, mendapat sindikasi dari lima bank senilai Rp 24 miliar dan 2,4 juta dolar AS. Dari Bank Universal, Apartemen Casablanca mendapat kredit sindikasi Rp 11 miliar dan 2,4 juta dolar AS. Sedang dari Bank Umum Nasional (BUN) dan Bank Nasional (Banas) masing-nasing Rp 4 miliar, dari Bank Danahutama Rp 3 miliar dan Bank Bumiputera senilai Rp 2 miliar.

Sedangkan untuk pembangunan Hotel Citraland Semarang, bank-bank swasta nasional juga mengucurkan kredit sindikasinya senilai 11,7 juta dolar AS. Bank Internasional Indonesia memberikan porsi yang terbesar senilai Rp 1,3 juta dolar AS, sedang Bank Tamara dan BDNI masing-masing memberikan kredit 1,2 juta dolar AS.

Sementara itu, PT Pulomas Gemala Misori (PGM), untuk membangun proyek Apartemen Pasadena Garden Pulomas di Jakarta Timur, juga mendapat kredit sindikasi dari dua bank di Singapura. Dari 85 juta dolar AS dana yang diperlukan bagi pembangunan apartemen tersebut, sejumlah 60 persen di antaranya berasal dari kredit sindikasi bank luar negeri itu. Di Surabaya, PT Margamas Griya Realty (MGR) juga mendapat kredit sindikasi dari Bank Papan dan BDI Bank senilai Rp 6 miliar. Dana itu, akan digunakan bagi pembangunan lima menara Apartemen Sejahtera.

Semaraknya pembiayaan perbankan ke sektor properti merupakan topik paling aktual pada akhir tahun 1994. Bermula dari tulisan Kwik Kian Gie di sebuah harian ibukota. Lalu, secara beruntun masalah kredit ke properti mendapat perhatian banyak orang. Puncaknya adalah tatkala Gubernur Bank Indonesia Soedradjad Djiwandono menjadi pembicara pada Rakernas REI November 1994. Di hadapan sekitar 300 para pemain properti itu, Gubernur BI mengimbau pengusaha properti agar dalam melakukan ekspansi benar-benar didasarkan atas proyeksi permintaan yang realistis. Dan, kepada pihak perbankan dihimbau untuk lebih berhati-hati menyalurkan kreditnya ke sektor properti.

Lalu, di hadapan Komisi VII DPR-RI beberapa minggu kemudian, Soedradjad kembali berbicara soal itu. "Perkembangan kredit perbankan yang begitu cepat ke sektor ini, perlu diwaspadai," katanya. Menurut Gubernur BI, jumlah kredit perbankan yang tersalur ke properti sudah mencapai Rp 30,5 triliun atau 15,8 dari total kredit perbankan. Walau demikian, Soedradjad melihat perkembangan ini belum membahayakan. Ia membandingkannya dengan Malaysia, di mana kredit propertinya 30 persen dari total kredit dan di Hongkong jumlah kredit ke properti mencapai 40 persen dari keseluruhan kredit.

Akan halnya kredit properti dalam bentuk RSS, menurut Gubernur BI, untuk mendukung target pembangunan 500.000 unit RSS pada Pelita VI, Bank Indonesia menyediakan dana murah sebesar Rp 1 triliun. Pangsa pendanaan KLBI untuk KPRSS tetap 75 persen, sedang untuk KPRS dinaikkan menjadi 50 persen ■ *HP*

T A N A H

Tanah Terlantar Sampai Hak Pakai

Banyak isu soal pertanahan selama tahun 1994. Ada pengalihan fungsi lahan, tanah terlantar sampai soal hak pakai. Mengapa pemerintah menunda pelaksanaan biro jasa pendaftaran tanah swasta?

Tak ada tahun tanpa masalah tanah. Begitu juga tahun 1994, masalah pertanahan selalu menonjol. Rencana pemerintah untuk membangun rumah susun bagi penghuni bekas kebakaran di Tebet dan Benhil misalnya, mendominasi pemberitaan media massa. Memang, sekitar 253 hektar kawasan padat yang tersebar di delapan kecamatan Jakarta Pusat, termasuk Benhil, direncanakan dibangun hunian vertikal rumah susun. Sayangnya, rencana pembangunan rumah susun tersebut sempat menimbulkan insiden, karena tak semua bekas penghuni setuju dibangun rumah susun di bekas tanah mereka.

Di lain pihak, ternyata Pemda DKI Jakarta merasa kewalahan mengetahui status kepemilikan tanah kosong yang banyak tidak ditempati pemiliknya. Tanah kosong menjadi unsur penting Pemda DKI bila dikaitkan dengan pemasukan pajak bumi dan bangunan.

Soal banyaknya tanah kosong yang tak terurus di Jakarta, memang sangat ironis. Pada satu sisi pemerintah kesulitan mencari tanah bagi pembangunan perumahan RS dan RSS, sementara di sisi lain banyak tanah yang ditelantarkan. Untuk itu pemerintah segera mengeluarkan peraturan baru soal penelantaran tanah.

Menurut Menteri Negara Agraria Soni Harsono, pemerintah akan mencabut hak tanah yang ditelantarkan. "Saat ini sedang kita rumuskan, secepatnya selesai," tuturnya. Pada Raker BPN pertengahan tahun 1994, Presiden Soeharto menegaskan bahwa menelantarkan tanah merupakan perbuatan yang bertolak belakang dengan fungsi sosial hak atas tanah.

Menelantarkan tanah merupakan perbuatan yang bertolak belakang dengan fungsi sosial hak atas tanah.

Banyaknya lahan-lahan beririgasi teknis yang sudah berubah fungsi menjadi daerah industri dan real estate, juga mendapat perhatian khusus dari Presiden Soeharto. Presiden menginstruksikan agar aparat pemerintah pusat dan daerah serta BPN menyelamatkan lahan-lahan pertanian yang beririgasi teknis tersebut. Selain biaya pembangunan jaringan irigasi yang telah dikeluarkan sangat besar, dikuatirkan cadangan sawah yang akan datang semakin berkurang.

Memang, lahan-lahan pertanian sudah makin banyak disulap menjadi industri dan real komersial. Di Jawa Barat saja, sudah 8.330 hektar lahan persawahan berubah fungsi. Konversi lahan ini terbesar terjadi di Bekasi. Menurut Menteri Agraria/Kepala BPN Ir.Soni Harsono pada Rakernas REI, banyak developer yang beralasan akan membangun rumah sangat sederhana (RSS) agar dapat mengkonversi sawah beririgasi teknis.

Soal pertanahan tahun 1994 juga diramaikan dengan rencana pemerintah memberikan izin kepada swasta untuk melakukan biro jasa pendaftaran tanah (BJPT). Ini dilakukan karena tidak seimbangnya jumlah pemohon pembuatan sertifikat dibanding tenaga yang melayani, terutama petugas bagian pengukuran. Untuk itu, BPN akan mencoba melegalisir calo-calo yang bisa bekerja profesional dengan operasional transparan. "Kalau mereka bisa profesional, ini akan meringankan beban BPN," ujar Menteri Agraria/ Kepala BPN Soni Harsono.

Rencana pembentukan BJPT itu menimbulkan kontroversi. Beberapa kalangan berpendapat, hal itu merupakan legalisasi calo-calo tanah. Namun, banyak pula yang mendukung. Pembentukan biro jasa, diharapkan mempercepat proses pengurusan sertifikat tanah dan terhindar dari calo-calo liar. Selain itu juga dapat mengurangi aparat "nakal". Meski begitu, ternyata pemerintah akhirnya menunda pelaksanaan kebijaksanaan itu. Mengapa? Menurut Soni Harsono, masih banyak masyarakat yang salah mengerti mengenai tujuan pembentukan BJPT. "Kita tunggu dulu sampai situasinya sudah tenang, sehingga upaya menjelaskan tujuan BJPT ini dapat dipahami masyarakat dengan benar," ujar Soni kepada wartawan.

Masalah yang juga menonjol adalah soal hak pakai. Soalnya, maraknya pembangunan aparteman belakangan, sebagian target pasarnya adalah juga warga negara asing. Sedang orang asing, menurut UUPA hanya dimungkinkan mendapatkan hak pakai. Sementara developer apartemen belum ada yang berani membangun apartemen di atas tanah hak pakai, karena jangka waktunya dinilai sangat pendek dan tidak bisa dihipotekkan. Akhirnya, dalam berbagai kesempatan, Menteri Soni Harsono menjelaskan bahwa sebenarnya jangka waktu hak pakai tidak kaku 10 tahun seperti anggapan banyak orang. Jangka waktu 10 tahun itu khusus jika hak pakai itu diberikan oleh Kanwil BPN Provinsi. Sedang jika permohonan haknya diajukan kepada Kepala BPN Pusat, bisa diberikan lebih panjang lagi bahkan sampai 30 tahun. Sedang soal tidak bisa dihipotekkan, kini masih menunggu RUU Hak Tanggungan yang masih diproses di Setneg. Dalam RUU itu, hak pakai bisa dibebani hipotek ■ *PTU*

DAHLAN REBO PAING

SONI HARSONO, BJPT SWASTA DITUNDA

H U K U M

Pengaturan Ruilslag sampai Developer Kabur

Tahun 1994 diwarnai dengan keluarnya berbagai pengaturan soal tanah dan bangunan. Mulai dari pengaturan soal ruilslag sampai pedoman pengikatan jual beli rumah susun.

Rumah itu berdiri di tanah bekas Situ Ciledug yang diurug developer. Sedang situ tersebut merupakan tanah negara dan digunakan sebagai sarana pengendalian banjir serta daerah resapan air.

Kian banyaknya tanah dan bangunan aset negara yang dialihkan ke swasta dan digunakan untuk kepentingan komersial, membuat Presiden Soeharto merasa perlu mengeluarkan Kepres No.16 tahun 1994. Dalam Kepres itu, ditegaskan bahwa tanah-tanah milik pemerintah tidak bisa lagi di-*ruilslag* dengan pihak swasta seenaknya. Jika sebelumnya untuk mengalihkan aset pemerintah tersebut cukup sampai dengan izin Menkeu, maka lewat Kepres itu, untuk menjual, memindahtangankan, mempertukarkan atau menghibahkan, harus mendapat persetujuan Presiden.

Walau pengaturan soal *ruilslag* aset pemerintah sudah keluar awal tahun 1994, namun media massa diramaikan dengan berita pembongkaran tanpa melalui prosedur yang benar bangunan aset Pemda DKI. Aset tersebut, SDN 09/10 dan Panti Wreda di Kelurahan Menteng Atas, Jakarta Selatan, dibongkar bagi keperluan pembangunan sebuah kompleks apartemen di daerah Rasuna Said. Tindakan developer itu mendapat sorotan dari banyak pihak. DPRD meminta Pemda DKI agar mencabut SIPPT No. 2643/-1.711.5 yang diberikan kepada developer tersebut. Sementara pihak developer menyatakan bahwa pihaknya siap membangun SD pengganti di Lenteng Agung, Jakarta Selatan. Sedang Panti Wreda juga telah disediakan di Jakarta Barat. Keduanya sebagai *ruilslag* dari aset Pemda DKI tersebut.

Soal lain mendapat sorotan tahun 1994 adalah penyusunan RPP dari UU No.4 tahun 1992 tentang Perumahan dan Permukiman. Salah satu dari tujuh RPP adalah menyangkut soal kawasan siap bangun (Kasiba) dan lingkungan siap bangun (Lisiba) yang disiapkan oleh Kantor Menpera. RPP Kasiba dan Lisiba inilah yang paling rumit pembahasannya. Menurut Menteri Negara Agraria Soni Harsono, pembahasan yang paling sulit disepakati adalah menyangkut wujud peran swasta dalam pengelolaan Kasiba. Maklum, jika RPP tersebut disahkan, bakal sangat besar pengaruhnya bagi penguasaan tanah oleh pihak swasta, yang belakangan banyak menjadi sorotan.

Sementara itu, warga masyarakat pembeli rumah di sebuah real estate terkemuka di bilangan Pamulang, Kabupaten Tangerang, merasa tertipu oleh developernya. Soalnya, mereka tidak bisa memperoleh sertifikat tanah dan rumah yang mereka beli, karena rumah itu berdiri di tanah bekas Situ Ciledug yang diurug developer. Sedang situ tersebut merupakan tanah negara dan digunakan sebagai sarana pengendalian banjir serta daerah resapan air. Sebelumnya, Situ Ciledug luasnya 22 hektar. Sekarang, setelah diurug oleh developer, luas situ itu tinggal 12 hektar dan pada bagian yang diurug telah berdiri rumah real estate tidak kurang dari 17 unit. Para pemilik 17 rumah itulah yang merasa gelisah, karena sertifikat atas nama mereka tidak bisa keluar, padahal rumah sudah dibayar lunas.

Tahun 1994 ini diramaikan dengan maraknya penjualan unit apartemen maupun rumah biasa dengan sistem pemasanan secara pesan, di mana rumahnya belum ada tetapi sudah dipasarkan. Namun, praktek tersebut akhir memakan korban. PT Graha Jaya, developer di Jakarta Timur telah memasarkan proyek yang, menurut brosurnya, berada di Cibitung, Bekasi, dengan memungut

BANGUNAN YANG BERSTATUS RUILSLAG

uang muka dari 180 orang pembeli. Ternyata, perumahan itu tetap tak ada tanda-tanda dibangun, dan para pembelipun resah. Setelah pers gencar memberitakan kasus ini, akhirnya developer mengembalikan uang muka yang sudah pernah dipungut itu kepada calon pembelinya. Kasus yang sama, terjadi pula di Pekalongan.

Untuk melindungi masyarakat dari praktek jual beli properti secara pesan itu, Menteri Negara Perumahan Rakyat mengeluarkan pedoman pengikatan jual beli satuan rumah susun. Pedoman tersebut dikeluarkan, mengingat selama ini banyak terjadi praktek penjualan satuan rumah susun secara pesan yang merugikan konsumen dan terlalu menguntungkan developer. Pedoman tersebut diharapkan dapat melindungi kepentingan konsumen dan pengusaha dalam hubungan pengikatan jual beli satuan rumah susun.

Walau dimaksudkan untuk melindungi konsumen, namun menurut Ketua YLKI Zoemrotin KS, pedoman berbentuk SK menteri tersebut masih mempunyai banyak celah dan lubang yang membahayakan konsumen. Misalnya, soal klausul mengenai ketentuan pembayaran uang muka, spesifikasi bangunan, tanggal selesainya pembangunan rumah susun harus diberikan sebelum dilakukan pemesanan dan soal denda-denda yang masih tidak seimbang ■ *PTU*

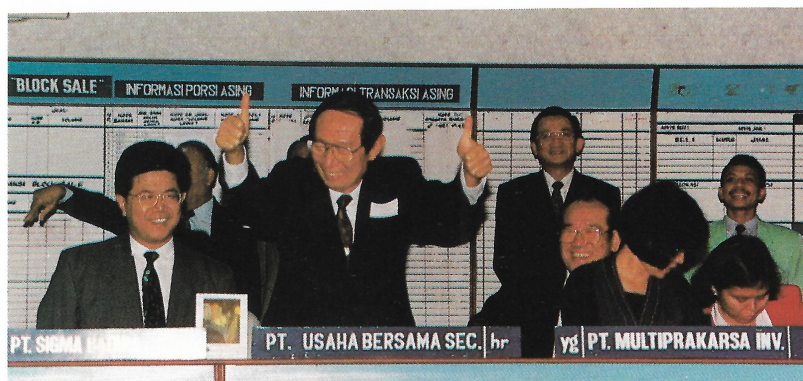
PASAR MODAL

Raja-raja Properti Menyerbu Bursa

Gairah pasar modal dalam negeri tahun 1994 disemarakkan oleh masuknya grup-grup besar perusahaan properti ke lantai bursa. Bagaimana perkembangan saham mereka?

Tahun 1994 agaknya dianggap sebagai momentum yang baik bagi para developer untuk menggaet dana murah dari pasar modal. Sepanjang tahun ini saja, tercatat 8 perusahaan properti yang telah menjual sahamnya di bursa utama dan 2 yang telah melakukan penawaran umum *(public offer)* untuk segera menyusul masuk ke pasar modal.

Standar akuntansi baru yang diberlakukan Bapepam (Badan Pengawas Pasar Modal) sejak 16 Februari 1994, seakan tak menurutkan niat para pemilik grup-grup besar

ISTIMEWA

Listing Saham PT Jaya Real Property. Menjadi saham properti paling kuat

perusahaan properti untuk menawarkan sahamnya ke lantai bursa. Menurut standar akuntansi baru Bapepam itu, uang muka pemesanan rumah yang nilainya masih di bawah 20 persen dari penyelesaian proyek, tidak boleh dikategorikan sebagai pendapatan. Ini mengakibatkan, banyak emiten properti yang melaporkan laba usaha tahun 1993 lebih rendah dari tahun sebelumnya.

Gelombang serbuan raja-rapa properti ke pasar modal pada tahun ini, dimulai oleh PT Mas Murni Indonesia. Perusahaan yang bergerak di bidang perhotelan dan apartemen dari Surabaya ini, melepas sebanyak 15 juta sahamnya dengan harga perdana Rp 2.700. Bulan berikutnya menyusul PT Panca Wiratama Sakti, developer yang antara lain tengah mengembangkan kota Tigaraksa Tangerang seluas 3000 hektar. Grup ini melepas 10,5 juta sahamnya dengan harga perdana Rp 5.600.

Peristiwa menarik terjadi pada 28 Maret 1994, ketika PT Surya Perkasa (PSP) dan PT Ciputra Development pada hari yang sama mencatatkan sahamnya ke pasar modal. Ciputra Development (CD) melepas 50 juta lembar sahamnya dengan harga perdana Rp 5.200 per saham, sedangkan PSP melepas 90 juta lembar dengan harga Rp 3.450 per saham. Pada bulan Juni, PT Jaya Real Properti (JRP) melepas 35 juta sahamnya dengan harga perdana Rp 5.200.

Perusahaan properti lainnya, yang telah melepas sahamnya ke bursa pada tahun ini adalah PT Ometraco Realty. Perusahaan ini melepas melepas 35 juta saham dengan dana yang bisa ditarik sekitar Rp 70 - Rp 80 miliar. Disusul PT Mulialand yang melepas 25 juta lembar saham dengan harga perdana Rp 2.850. PT Pudjiadi Prestige Ltd. mengikuti jejak Pudjiadi & Sons, terjun ke pasar modal dengan melepas 26 juta lembar sahamnya dengan harga perdana Rp 2.400.

Dua perusahaan properti yang telah melakukan penawaran umum atas sahamnya adalah PT Duta Pertiwi dan PT Lippo Village. PT Duta Pertiwi menawarkan 25 juta lembar sahamnya dengan harga penawaran Rp 3.200 - Rp 4.150.

Dari 8 emiten properti yang telah listed, PT Ciputra Development dan PT Jaya Real Property patut mendapat catatan tersendiri. Harga saham kedua emiten ini terus melonjak dari harga perdananya, dan mampu meraih nilai kapitalisasi pasar triliunan rupiah karena volume transaksinya yang tinggi. Harga saham Jaya Real Property bahkan sempat berada di atas Rp 9.000 per lembar, jauh dari harga perdananya sebesar Rp 5.200. Bahkan di saat terjadi rush pembelian saham Indosat, harga saham Ciputra Development dan Jaya Real Property tetap naik dan mengalami transaksi cukup besar.

Harga saham CD dan JRP baru agak menurun pada bulan Desember lalu. Pada 13 Desember 1994, harga saham CD merosot menjadi Rp 5.850 dibandingkan bulan sebelumnya sebesar Rp 6.550, sedangkan saham JRP dari Rp 9.000 pada Nopember lalu merosot menjadi Rp 7.500. Secara keseluruhan, harga saham-saham emiten properti pada bulan Desember memang merosot tajam dibandingkan bulan-bulan sebelumnya. Kecuali CD dan JRP, semua saham properti berada jauh di bawah harga perdananya. Mas Murni turun menjadi Rp 900, Mulialand merosot menjadi Rp 2.250, Putra Surya Perkasa menjadi Rp 2.200, Pudjiadi Prestige merosot menjadi Rp 1475, PT Ometraco merosot menjadi Rp 2.100, dan Panca Wiratama Sakti menjadi Rp 5.500.

Akhir tahun ini nampaknya merupakan masa yang tidak menggembirakan bagi saham properti. Merosotnya harga saham-saham properti itu terutama dipengaruhi oleh prospek bisnis properti 1995 yang dinilai banyak pengamat kurang cerah. Sekalipun begitu, mengingat keterbatasan perbankan untuk membiayai sektor properti,

banyak pihak meramalkan bahwa pada tahun depan ada banyak perusahaan properti yang akan terjun ke pasar modal ■ *BR*

Di JAKARTA DESIGN CENTER
Anda bisa mewujudkan impian anda

Konsep baru belanja interior dan arsitektur :
Melihat, memilih, merancang, konsultasi
dan memiliki, sekaligus disatu tempat.

JAKARTA DESIGN CENTER

JL. GATOT SUBROTO NO. 53 SLIPI
JAKARTA 10260 INDONESIA
TELP. 021 5495130
FAX. 021 5495116

B A H A N

Krisis Semen dan Kayu Curian

Semen kembali menjadi masalah. Dari Juli hingga Oktober, barangnya sulit didapat dan harganya melangit. Dalam pada itu, pemerintah berencana memanfaatkan kayu hutan curian/temuan untuk pembangunan rumah murah.

Musim kemarau, di Indonesia berlangsung pada bulan Juni sampai Oktober, adalah saat terbaik bagi para kontraktor untuk melakukan pembangunan. Tapi pada bulan-bulan itulah justru semen sulit didapat. Sesuai hukum *supply-demand*, makin sulit barang didapat dan pada saat bersamaan permintaannya tinggi, harganya akan melonjak. Oleh pedagang eceran, semen dijual dengan harga yang jauh melampaui HPS (Harga Pedoman Setempat). Di daerah Jabotabek misalnya, harga semen sempat membumbung menjadi Rp 12.000 per zak. Padahal, HPS di wilayah itu hanya Rp 5.930. Gejolak yang sama berlaku di hampir semua wilayah di Indonesia.

Beberapa kalangan, meyakini bahwa gejolak semen yang selalu berulang ini bukan hanya disebabkan oleh masalah suplai dan kebutuhan.

Krisis semen seperti ini sudah terjadi sejak 1992. Selalu berulang pada bulan Juli-Oktober, saat kebutuhan semen melonjak. Menurut data ASI (Asosiasi Semen Indonesia), total pasok dari seluruh pabrik semen di Indonesia saat ini mencapai 21,3 juta ton. Sedangkan kebutuhan semen nasional hanya 20,9 juta ton. Berdasarkan itu, mestinya tak ada masalah dengan pasok. Tapi mengapa gejolak semen ini terus berulang, tak pernah terjawab tuntas.

Beberapa kalangan, antara lain Ketua Umum Gapensi Ir. Agus Kartasasmita, meyakini bahwa gejolak semen yang selalu berulang ini bukan hanya disebabkan oleh masalah suplai dan kebutuhan. Ia menduga, krisis itu merupakan bagian dari skenario ASI untuk menaikkan harga jual eceran semen di dalam negeri. Dugaan itu diperkuat, setelah ASI menetapkan secara sepihak HPS versi mereka yang jauh lebih tinggi dari HPS yang ditetapkan Menteri Perdagangan. Sebagai perbandingan: HPS versi Menperdag untuk wilayah Jabotabek adalah Rp 5.930, sedangkan HPS versi ASI adalah Rp 7.100. Tindakan ASI menaikkan HPS secara sepihak itu dikecam para anggota DPR sebagai tindakan yang tidak etis. ASI dinilai, telah melakukan tindakan yang mengarah pada praktek kartel.

Terlepas dari polemik itu, pemerintah telah melakukan berbagai langkah untuk mengembalikan harga eceran semen ke tingkat HPS. Pertama, meminta pabrik semen milik BUMN untuk membanting harga semen sesuai HPS pemerintah. Kedua, menunjuk dua BMUN di lingkungan Departemen Perdagangan untuk mengimpor semen dan menjualnya sesuai HPS. Ketiga, menyederhanakan tata niaga semen yang dianggap terlalu panjang selama ini, dengan menyerahkan sebagian distribusi semen kepada 5 induk koperasi dengan kendali PT Goro Yudistira, anak perusahaan Humpuss Group. Kelima induk koperasi itu adalah Induk Koperasi Unit Desa (Inkud), Induk Koperasi Karyawan (Inkopkar), Induk Koperasi Pegawai Negeri (IKPN), Induk Koperasi Angkatan Darat (Inkopad), dan Koperasi Warga Konstruksi Indonesia (Kowaki) DKI Jakarta. Mereka ditunjuk sebagai distributor bagi anggotanya. Ketiga, melakukan operasi pasar dan meningkatkan jumlah impor semen dari rencana 1 juta ton menjadi sekitar 1,4 juta ton. Keempat, mendorong realisasi pembangunan pabrik semen baru, termasuk semen murah seperti jenis semen pozolan dan semen kapur.

Di samping itu, Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat telah mengupayakan tercapainya kesepakatan antara ASI, REI, Perum Perumnas, dan koperasi pelaksana pembangunan rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS), mengenai suplai semen. Kesepakatan yang dibuat pada bulan Nopember itu, didasari oleh pengalaman krisis semen yang terjadi dalam dua tahun terakhir. Pada saat terjadi krisis semen, yang paling terpukul adalah developer kecil, terutama yang membangun RS dan RSS. Maklum, *margin* keuntungan membangun rumah tipe itu sangat kecil, padahal unsur semen termasuk bagian yang besar dalam biaya pembangunannya. Tanpa jaminan suplai semen bagi RS/RSS, Menpera Ir. Akbar Tandjung khawatir, target pembangunan RS dan RSS sebanyak 500.000 unit pada Pelita VI tidak akan tercapai.

Menpera Ir. Akbar Tandjung, saat ini juga tengah mengupayakan pemanfaatan kayu hutan temuan/curian bagi pembangunan RS/RSS. Kayu sitaan itu biasanya memerlukan proses penyelesaian hukum yang cukup panjang sebelum secara sah dikuasai pemerintah. Tidak jarang, saat dilelang kayu sitaan itu sudah busuk. Menpera mengemukakan, saat ini telah ada kesepakatan untuk membentuk tim antar departemen yang akan merumuskan tindak lanjut dari gagasan ini ■ *BB*

Berlomba Jual Gambar

Developer bersaing memasarkan produk propertinya dengan konsep pre-project selling, menjual proyek sebelum dibangun. Konsep ini memiliki banyak sisi yang dapat merugikan konsumen, sehingga pemerintah merasa perlu mengeluarkan aturan khusus mengenai hal ini.

Konsep *pre-project selling,* jual dulu sebelum proyek dibangun, pada tahun 1994 ini menjadi *trend* yang dikembangkan hampir semua developer di Indonesia untuk memasarkan produk propertinya. Ada yang menjual dalam bentuk kapling, tanahnya sudah mengalami proses pematangan, ada juga yang hanya menjual artist impression dengan bermodalkan SIPPT. Konsep ini secara umum diterapkan melalui dua cara. Pertama, dengan mengadakan *launching* langsung ke masyarakat.

Dengan konsep ini, tak perlu heran jika dalam waktu 2-3 jam, developer mengklaim dapat menjual ratusan unit rumah yang dipasarkanya.

Kedua, dengan mengadakan *pre-launching,* yakni mengundang sejumlah broker atau undangan yang diseleksi. Kepada para broker itu, developer memberikan diskon harga cukup besar, biasanya 30-40%. Selanjutnya, dalam selang waktu sekitar tiga bulan, diadakan launching terbuka, dimana developer menjual produknya dengan diskon lebih rendah. Pada saat inilah, para broker menjual kembali apa yang mereka beli saat *pre-launching* ke tangan kedua. Dengan konsep ini, tak perlu heran jika dalam waktu 2-3 jam, developer mengklaim dapat menjual ratusan unit rumah yang dipasarkanya.

TATAN RUSTANDI

Sukses *pre-project selling* ini didukung banyak hal. Pertama, demand perumahan di perkotaan saat ini terus melonjak. Kedua, banyak orang saat ini tertarik menginvestasikan uangnya di sektor properti akibat kejenuhan di sektor industri nasional. Ketiga, dukungan perbankan yang makin banyak mengucurkan porsinya untuk KPR. Keempat, keberhasilan developer dalam memposisikan produknya di masyarakat, seperti *image* tertentu bagi profesional muda yang memiliki unit kondominium.

Bagi developer, konsep ini memang menguntungkan, karena relatif mengamankan *cashflow* mereka. Tapi dari sisi perlindungan konsumen, mereka yang membeli lewat *pre-sale* memang cukup rawan posisinya. Janji-janji yang diberikan developer, baik menyangkut waktu penyerahan dan kualitas produknya, sangat mungkin tidak terpenuhi sesuai apa yang dipromosikan.

Kasus paling ekstrim terjadi bulan September 1994. Sebuah developer di Jakarta Timur, diduga melakukan penipuan terhadap para pembeli rumah yang mereka pasarkan sebelum dibangun. Uang muka ratusan calon pembeli sudah mereka kantongi, sedangkan rumah yang ditawarkan tak jelas lagi kabar beritanya. Rumah yang ditawarkan developer itu, disebutkan bernama Perumahan Wanasari Abadi. Letaknya, dalam brosur yang diedarkan kepada masyarakat, dipetakan berada di Desa Wanasari, Kecamatan Cibitung, Kabupaten Bekasi. Sebagian pembeli, rupanya ada yang pergi mencek ke lokasi yang digambarkan dalam brosur. Tahu-tahu, jangankan kompleks perumahan, lokasi tanah itu saja masih milik orang lain.

Guna menghindari kasus-kasus seperti itu, Kantor Menpera pada bulan Nopember lalu, mengeluarkan ketentuan yang mengatur masalah perikatan jual beli apartemen, yang sebagian besar memang dipasarkan dengan konsep *pre-project selling* (*Baca Rubrik Hukum*). Dalam ketentuan itu antara lain diatur syarat-syarat bagi sebuah developer untuk dapat memasarkan produknya, hak-hak dan kewajiban developer, serta teknis prosedur perikatan jual belinya.

Tentu, bukan hanya konsumen yang perlu mewaspadai praktek jual beli berdasarkan konsep ini. Banyak kalangan juga mengimbau, agar perbankan pun mewaspadai praktek pemasaran yang dapat menimbulkan terjadinya pasar semu ini. Jika terjadi kemacetan pendanaan, baik yang bersumber dari developer maupun konsumen bermotif investor, lembaga perbankan lah yang akan menanggung bebannya ■ ***BB***

PUSAT PERBELANJAAN

Pergeseran Konsep dan Lokasi

Konsep pembangunan pusat perbelanjaan makin memanjakan konsumen. Mall and leisure makin populer.

Pembangunan pada lahan luas memang menjadi konsekuensi logis developer yang ingin mewujudkan konsep *mall and leisure* yang lebih dari sekadar pusat belanja.

Developer pusat perbelanjaan seolah tak pernah berhenti berinovasi membangun pusat perbelanjaan yang megah. Bahkan bukan cuma megah, tapi juga memiliki konsep yang lebih berorientasi ke masa depan. Tahun 1994 ini, misalnya, sejumlah developer memperkenalkan konsep yang disebut *mall and leisure*, konsep yang mengintegrasikan pusat perbelanjaan dengan rekreasi.

Tengok saja, pusat-pusat perbelanjaan berkonsep mall dan leisure, yang dibangun pada tahun-tahun sebelumnya, semakin mengokohkan keberadaannya di sepanjang tahun 1994. Penyempurnaan konsep tersebut terus berjalan. Akibatnya, pusat-pusat perbelanjaan berkonsep plaza seperti Aldiron Plaza, Ratu Plaza, Glodok Plaza, dan beberapa pusat perbelanjaan yang dibangun sebelum 1980-an, makin tak popuer di mata tenant, konsumen, maupun developer.

Makin populernya pusat perbelanjaan berkonsep mall, memang sesuatu yang tak terhindarkan. Ini adalah perwujudan dari itikad developer memberikan kemudahan minat *shopping* masyarakat yang makin tinggi.

Pusat perbelanjaan berkonsep *mall and leisure* yang belakangan berkembang memang berbeda dengan konsep plaza. Anda yang pernah berbelanja atau sekadar cuci mata ke Blok M. Plaza, Citraland Mall, Pondok Indah Mall, Bintaro Plaza, BSD Plaza, dan banyak lagi, akan merasakan perbedaan dibanding dengan berbelanja di Glodok Plaza atau Ratu Plaza, misalnya. Dalam mall, pengunjung yang berdiri di satu titik merasakan kemudahan berorientasi dalam menemukan toko yang dicarinya. Demikian pula saat berada di eskalator yang berjalan. Sekali menyapukan pandangan, seolah kita dengan mudah menjangkau semua toko.

Hal itu terasa karena konsep *mall* menerapkan *single coridor* atau hanya satu koridor untuk menampung toko-toko yang ada. Sementara pada konsep plaza terdapat lebih dari dua koridor atau koridor yang berlapis-lapis. Keadaan ini membuat pengunjung kesulitan berorientasi dalam menemukan toko yang dicarinya. Sehingga tidak semua toko terlewati pengunjung. Inilah yang tidak disukai *tenant*.

Lebih dari sekadar konsep *mall and leisure*, developer makin berani membangun pusat perbelanjaan di atas lahan luas. Sebagai contoh, PT Duta Wisata Loka kini sedang membangun Mega Pluit Mall seluas 142.000 meter persegi di atas lahan 22 hektar. Pembangunan pada lahan luas memang menjadi konsekuensi logis developer yang ingin mewujudkan konsep *mall and leisure* yang lebih dari sekadar pusat belanja. Di dalamnya akan tersedia berbagai tempat untuk berekreasi dan arena bermain anak-anak dengan sentuhan teknologi cukup tinggi.

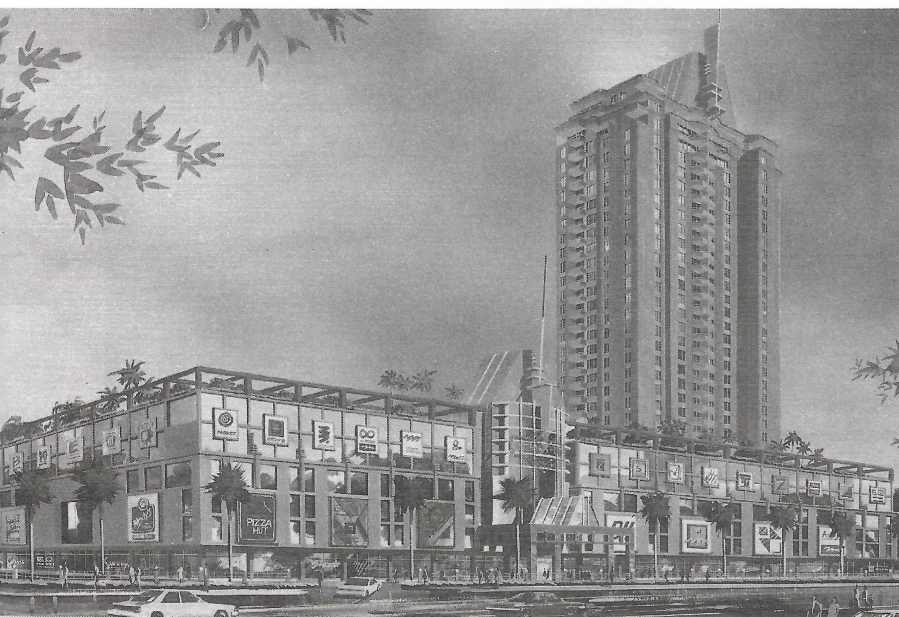
Satu lagi yang patut dicatat, pembangunan mall di Jabotabek tidak hanya terpusat di lokasi-lokasi yang telah dikenal sebagai pusat perdagangan. Tapi makin mengarah ke pinggiran seperti Bekasi, Tangerang, dan daerah-daerah yang semula tak terbayangkan akan dimasuki pusat perbelanjaan besar. Sebut misalnya Bekasi Metropolitan Mall di Bekasi dan Plaza Bintaro di Tangerang.

Menurut data AP3I (Asosiasi Pusat Perbelanjaan dan Pertokoan Indonesia), untuk di Jakarta, wilayah selatan menempati urutan pertama dalam pembangunan mall, sebesar 37,4 persen. Menyusul kemudian Jakarta Barat 21,2 persen, Jakarta Pusat 17,7 persen, Jakarta Timur 15 persen, dan terendah Jakarta Utara sebesar 8,7 persen ■ *HS*

A P A R T E M E N

Menggelar Konsep *Three In One*

Konsep three in one melanda apartemen. Jalan Satrio-Casablanca diserbu developer

Tahun '94 baru saja berlalu. Namun udara tahun anjing itu masih bakal mewarnai bisnis properti tahun '95. Beberapa catatan penting bakal mengiringi langkah pasti tahun ini. Diantaranya adalah trend developer yang membidik pasar apartemen kelas menengah. Pembangunan dengan memadukan apartemen, *office*, dan *mall* (3 in 1) serta dipilihnya lahan potensial disepanjang Jalan Dr. Satrio - Jl. Casablanca.

ISTIMEWA

Pemilihan pasar kelas menengah oleh beberapa developer bisa jadi dilakukan untuk mengatasi makin jenuhnya kelas atas. Terbukti, dari beberapa apartemen yang membidik kelas menengah laku keras. Sebut saja Jakarta Golf Village (JGV). Unit apartemen tipe 1 *bedroom* di JGV hanya dijual seharga US$ 72,000 sebelum *discount*. Wajar bila launching JGV diserbu konsumen kelas ini.

Selain beralih ke pangsa pasar menengah, *trend* developer tahun lalu banyak memadukan pembangunan apartemen dengan *shopping mall* dan *office space*. *Trend* ini lebih dikenal dengan konsep Three in One. Di dalam satu blok akan ada tiga fungsi yang saling menunjang.

Selain beralih ke pangsa pasar menengah, *trend* developer tahun lalu banyak memadukan pembangunan apartemen dengan *shopping mall* dan *office space*.

Salah satu developer yang menggelar konsep ini adalah PT Perwita Marga Sakti, anak perusahaan PT Duta Pertiwi, divisi Real Estate Sinar Mas Group. Dalam *superblock* seluas 1,3 hektar, akan dibangun The Ambasador Apartments 26 lantai, *shopping mall* 6 lantai serta perkantoran elite.

Kendati dibangun dengan memadukan tiga fungsi ini, The Ambassador Apartments tetap menjaga *privacy* dan kenyamanan penghuni apartemen. Mereka tidak akan terganggu oleh aktivitas perkantoran serta pertokoan. Desain bangunan direkayasa sedemikian rupa sehingga pengunjung mall tidak akan mengganggu apartemen.

Developer lain yang turut menggelar konsep *three in one* adalah PT Indokisar Djaya. Mengambil lokasi tepat di jantung kota Jakarta, tepatnya Jl. Pecenongan Jakarta Pusat, berdiri Red Top Condomonium. Selain membangun apartemen, hotel bintang empat, juga dibangun 56 unit ruko. Hebatnya, penjualan ruko sukses dalam waktu singkat. Sebelum bangunan ruko selesai, "sdah habis terjual, kata Djaya Alex Lingas, Direktur PT Indokisar Djaya.

Di Surabaya, PT Mas Murni tak ketinggalan menggunakan konsep Three in One. Tak kurang dari Rp 70 miliar dibenamkan untuk membangun Apartemen Crystal Garden 25 lantai dan 5 lantai pusat perbelanjaan. Kawasan ini berdekatan dengan hotel bintang empat Garden Palace. Dengan dibangunnya apartemen dan mall di kawasan tersebut, beberapa bagian hotel akan direnovasi total. Masih tercatat beberapa developer lagi yang menggunakan konsep ini, termasuk Java House milik Setiawan Djodi.

Penggal kedua tahun '94, bisnis apartemen diwarnai dengan dipilihnya kawasan emas Dr Satrio-Casablanca oleh developer untuk membangun proyeknya. Sepanjang jalan ini dipenuhi oleh proyek-proyek apartemen. Casablanca Apartment hanya berjarak beberapa meter dari Kuningan Tower. Begitu juga Casa Grande Condomonium, dibangun tidak berapa jauh dari The Ambassador Kuningan.

Apartemen lain yang juga memilih jalan Dr Satrio-Casablanca adalah Citraland Regency. Hampir Rp 170 miliar ditanam oleh Ciputra Group guna membangun dua tower apartemen di atas lahan seluas 1,2 hektar.

Potensi kawasan ini juga dibaca oleh Setiawan Djodi. Melalui PT Setdco Grahamandura, pengusaha ini membangun Java House 9 tower dengan investasi US$ 400 juta. Apartemen lain yang juga dibangun di kawasan ini adalah Embassy Tower. Melihat prospek sepanjang jalan Casablanca ini, tidak heran beberapa developer masih mengincar lahan kosong di sini.

Di tengah bayang-bayang jenuhnya pasar apartemen, beberapa developer berusaha mencari solusi agar tak terpuruk dalam proyek rugi. Nampaknya konsep *Three in One*, pemilihan pasar kelas menengah dan memilih lokasi adalah solusi tepat ■ ***IU***

PERUMAHAN

Komitmen Membangun RSS

Sepanjang 1994 sejumlah developer menyatakan kesiapannya membangun RS dan RSS. Di tunggu realisasinya.

Rumah Sederhana dan Sangat Sederhana (RS dan RSS) tetap menjadi titik perhatian pemerintah dalam kebijakan pembangunan perumahan sepanjang 1994. Ini terlihat dari berbagai langkah Menteri Perumahan Rakyat (Menpera) Akbar Tandjung dalam menyiasati target 500.000 unit RS dan RSS pada Pelita VI ini. Langkah-langkah tersebut mulai dari melengkapi berbagai peraturan pendukung produk hukum perumahan dan permukiman yang ada, sampai pada hal yang sifatnya imbauan.

Salah satu hal yang diingatkan kembali oleh Menpera adalah perlunya kesungguhan develper dalam menerapkan konsep hunian berimbang 1:3:6 (satu rumah mewah harus diimbangi dengan tiga rumah menengah dan enam rumah sederhana). Bahkan belakangan Menpera menyebutkan sejumlah sanksi bagi developer yang lalai menerapkan konsep tersebut. Keharusan membangun dengan konsep 1:3:6 ini lebih ditujukan kepada developer besar yang membangun di atas lahan ribuan hektar.

Developer yang tergabung dalam asosiasi Real Estate Indonesia (REI) sendiri, seperti diungkap Enggartiasto Lukita, Ketua Umum DPP REI, selaku mitra pemerintah tetap menaruh perhatian besar terhadap pembangunan RS dan RSS. Hal ini memang terbukti dari berbagai penandatangan kesepakatan antara developer swasta dan Menpera dalam pembangunan RS dan RSS.

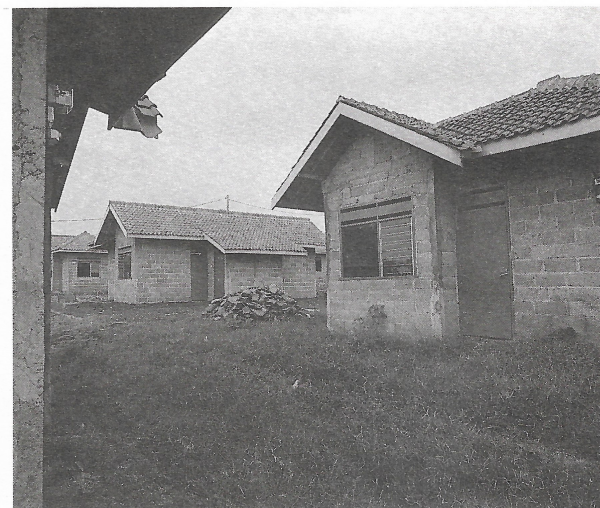
Salah satu hal yang diingatkan kembali oleh Menpera adalah perlunya kesungguhan developer dalam menerapkan hunian berimbang 1:3:6.

Anggota DPD REI Jawa Timur, misalnya, mencatat peristiwa cukup penting dengan menyatakan kesediaannya membangun sekitar 54.543 unit RS dan RSS dalam Repelita VI ini. Developer yang menyatakan kesiapannya itu adalah PT Surabaya Patria Muda Grup membangun 12.350 unit RS dan 5.650 unit RSS, PT Podo Joyo Mashur (6.200 RS dan 800 RSS), PT Taruna Gandha (3.000 RS dan 6000 RSS), PT Jaya Realty (1000 RS dan 2000 RSS), PT Dwi Jaya Persada Indah (350 RS dan 600 RSS), PT Air Inti Sejahtera (10.000 RSS), PT Pakuan Jati (1500 RS), PT Dharmaland (1000 RS), PT Gunung Batu Utama (957 RS dan 1.136 RSS), dam PT Citraland Surya (2000 RS).

Dalam Pelita VI, Jawa Timur menargetkan sebanyak 112.000 unit. Dan, masih banyak lagi developer yang menyatakan kesiapannya. Termasuk Perum Perumnas, Yayasan Pembangunan Perumahan, dan koperasi. Dengan dukungan ini target pembangunan RS dan RSS akan melampaui target hingga mencapai 125.000 unit.

Jawa Barat juga tak ketinggalan. Para developer di kawasan ini sepakat membangun sekitar 195. 000 unit RS dan RSS. Angka ini pun lebih tinggi dari target sebesar 123.700 unit. Yang telah menyatakan komitmennya ini adalah developer swasta 104 unit, koperasi 34.000 unit, dan Perum Perumnas 57.000 unit.

Salah satu developer swasta yang merealisasikan pembangunan RSS di Jawa Barat adalah PT Jakarta Baru Cosmopolitan (JBC), anak perusahaan yang dibentuk PT Sumarecon Agung dan Batik Keris Group untuk mengembangkan Kota Baru Gading Serpong seluas 1500 ha di Tangerang. Sebagai realisasi konsep pembangunan 1:3:6 di kawasan tersebut, PT JBC membangun sebanyak 10.000 unit RSS di berbagai wilayah di Jawa Barat seperti Serang, Garut, Majalengka, Kuningan, Cirebon.

TATAN RUSTANDI

Kalau dinilai dengan rupiah, secara total PT JBC memberikan subsidi sebesar Rp 14 miliar untuk membangun seluruh RSS itu. Atau, tiap unit rumah mendapat subsidi sebesar Rp 1,4 juta. Pembangunan tahap pertama sebanyak 900 telah dilakukan di Kabupaten Serang dan tahun ini segera menyusul di daerah lainnya.

Daerah Lampung juga juga siap membangun 4000 unit RS dan 7100 unit RSS per tahun. Demikian pula di Batam, sejumlah perusahaan yang tergabung dalam sebuah konsorsium, siap membangun 1700 unit RS Tipe 21. Sedangkan yang telah merealisasikan pembangunan Rumah Sewa Murah adalah DPC MKGR sebanyak 4000 unit.

Di luar developer tersebut di atas, lebih banyak lagi developer di seluruh Indonesia yang menyatakan komitmennya untuk mendukung pembangunan 500.000 unit RS dan RSS selama Pelita VI. Bagaimana realisasinya, tentu kita tunggu ■ *HS*

KPR

Bertahan di Bawah Badai Peringatan

Peringatan otoritas moneter agar bank hati-hati membiayai sektor properti tidak membuat langkah bank surut. Untuk kredit konsumen bank masih menyediakan dana dalam jumlah besar.

Itulah namanya bisnis. Di mana tempat, apapun bentuk suatu bisnis selalu bersiasat dengan risiko. Keyakinan itu agaknya dipegang oleh para bankir yang bergulat dengan bisnis simpan pinjam uang ini. Di bawah peringatan dan rasa was-was otoritas moneter terhadap kucuran kredit properti, perbankan seolah tak peduli. Mereka terus saja besar-besaran membiayai pembelian rumah lewat fasilitas KPR.

Peringatan tersebut ditujukan pada kalangan perbankan yang dinilai terlalu berani membiayai sektor-sektor properti yang spekulatif. Tak kurang dari Gubernur BI Sudradjad Djiwandono dan Menkeu Marie Muhammad ikut bicara tentang hal ini. Mereka mengkawatirkan kredit ke sektor ini menjadi penyebab *over heated* dan bahaya kredit macet. Tetapi kekhawatiran tersebut ditepis kalangan perbankan. Menurut mereka hanya rumah-rumah mewah saja dan kredit konstruksi yang diberikan pada developer yang mempunyai resiko tinggi. Sedangkan untuk kredit konsumen (KPR) terutama untuk rumah kelas menengah bawah dinilai aman dan tetap mengun-tungkan.

Tak aneh sejumlah bank penyalur KPR tetap memberi porsi dalam jumlah besar. Bank Bali, BII dan Jayabank por-sinya mencapai ratusan miliar. Penampilan tak jauh berbeda ditunjukkan oleh Modern Bank dan Jayabank. Bank dalam naungan Jaya Group ini alokasi untuk KPR mencapai Rp 150 miliar. Sedang Modern Bank hanya menyediakan Rp 30 miliar.

Barangkali yang patut dijadikan perhatian adalah Bank Bali yang konsentrasi di menengah bawah. Sebab bukan tidak mungkin untuk mencegah *over heating* ekonomi, pemerintah segera meninjau tingkat suku bunga. Bila ini terjadi bagaimana dengan bank dan debitur yang nilai kreditnya sangat besar dan lebih dari satu.

Masalah kenaikan tingkat suku bunga inilah yang lebih dikawatirkan oleh kalangan perbankan. Memang sampai saat ini suku bunga kredit KPR belum mengalami kenaikan. Tetapi isyarat dan indikasi yang ada menuju ke arah itu. Menurut Hidajat Tandradjaja, Deputi Presdir BII memperkirakan gerakan suku bunga bakal mencapai 22-23 persen sampai akhir tahun ini. Hal ini disebabkan akhir-akhir ini suku bunga dolar mengalami kenaikan terus menerus. Berbeda dengan Hidajat, pengamat ekonomi Mari Pangestu melihat *trend* kenaikan suku bunga ini bukan karena soal dolar. Mari melihat naiknya suku bunga tersebut disebabkan karena keharusan untuk menghindari *over heated.* Kemungkinan seperti ini sedikitnya sudah diantisipasi oleh perbankan. BII misalnya, untuk mempertahankan pangsa pasarnya mereka saat ini mulai meningkatkan pelayanan pada debitur. Dalam melayani debitur tidak perlu sampai harian, tapi cukup 2 jam saja, tutur Hidajat.

Namun demikian, dari survai *Properti Indonesia* bulan ini menunjukkan bahwa tingkat suku bunga bank-bank yang memberi KPR belum mengalami kenaikan. Dari lima belas bank yang ada, tujuh di antaranya masih mematok suku bunga sebesar 19 persen. Bank tersebut antara lain, Bank Umum Servitia, Bank Delta, Bank Ekonomi dan Bank Bumi Putera. Sedang yang bunganya cukup tinggi adalah ASPAC Bank dan Bank Metropolitan. ASPAC Bank mematok 20 persen dan Metropolitan 22 persen.

> Tampaknya, bila melihat suku bunganya saja sekilas bank-bank tampak sama. Tetapi bila disimak lagi sebetulnya terdapat beberapa perbedaan.

Tampaknya, bila melihat suku bunganya saja sekilas bank-bank tampak sama. Tetapi bila disimak lagi sebetulnya terdapat beberapa perbedaan. Misalnya konsumen harus memperhatikan seberapa besar asuransi kebakaran dan asuransi jiwa. Lalu bagaimana cara cicilan bulanannya. Begitu pula uang administrasi. Tak jarang masing-masing bank menerapkan berbagai *gimick* pembayaran yang boleh jadi akan meringankan atau bahkan memberatkan konsumen.

Bank Bali misalnya memberikan berbagai fasilitas bagi yang DP-nya lebih dari 40 persen. Disamping akan dibebaskan dari biaya asuransi kebakaran, dia juga diberi kemudahan di mana asuransi jiwanya dapat diangsur selama masa kredit. Sedangkan bagi yang menjadi debitur di BII biaya administrasi bulanan dibebaskan dan kemudahan pembayaran asuransi jiwa. Begitu pula hal-nya dengan biaya notaris. Pihak bank menerapkan ketentuan yang berbeda-beda. Bank Bali misalnya, mematok maksimal Rp 400.000 untuk biaya notaris. Sedangkan Bank Umum Servitia kredit di atas Rp 100 juta biaya notaris sebesar Rp 200.000. Berikut kami tampilkan beberapa pilihan KPR dengan berbagai fasilitas yang diberikan. Selamat memilih ■ *HP*

BEBERAPA PILIHAN KPR PERBANKAN

NO.	BANK	KPR	PLAFON (Rp)	BUNGA	WAKTU	UANG MUKA	ANGSURAN (Rp)	PROVISI	ADMINISTRASI
1.	Modern Bank		Min. 20.000.000 Maks. Tdk ditentukan	DP. 20%=19 % DP. 30%=18% DP. 20%=17%	1 - 15 Tahun	20-40%	Min. 371.276 Maks. -	1%	100.000
2.	Bank Bumi Putera	KPR Karuni	Min. 20.000.000 Maks. 400.000.000	19% (Efektif)	1 - 15 Tahun	20 %	Min. 307.777 Maks. 36.576.882	1 %	-
3.	Bank Ekonomi	Ultra	Min. 10.000.000 Maks. 500.000.000	19 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 176.979 Maks. 45.721.102	1%	150.000
4.	Bank Mashill	-	Min. 10.000.000 Maks. 250.000.000	19 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 168.288 Maks. 12.602.134	1%	250.000
5.	Bank Windhu Kencana	Home Suite Home	Min. 10.000.000 Maks.disesuaikan ke-mampuan	19-20 % (Efektif)	1 - 5 Tahun	30%	Min. - Maks. -	1 %	100.000
6.	Bank Tabungan Negara	KPR Griyatama	Min. 4.500.000 Maks. 300.000.000	RSS=8,5%, RS=11%, kredit <50 juta= 17%, kredit >50 jt= 17,5% (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 35.637 Maks. 29.500.000	1%	50.000
7.	Aspac Bank		Min. 10.000.000 Maks.tidak ditentukan	20% (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 186.672 Maks. -	1%	1 per mil
8.	Bank Ganesha	Ganesha Home Plus	Min. 20.000.000 Maks. 1.000.000.000	Prime Location= 19%, Secondary Location= 20%	1 - 5 Tahun	20 - 30%	Min. - Maks. -	1%	200.000
9.	Bank Delta	Griya Delta	Min. 25.000.000 Maks. 500.000.000	19% (non kerjasa-ma), 16% (kerjasa-ma)	1 - 15 Tahun	20-30%	Min. 382.450 Maks. 49.166.666	1%	100.000
10.	Jayabank	KPR Jaya	Min. 10.000.000 Maks.tidak ditentukan	17,75% (Efektif)	1 - 10 Tahun	20 %	Min. 175.385 Maks. -	1 %	100.000
11.	Bank Umum Sertivia	Servitia Home Plan	Min. 50.000.000 Maks. 500.000.000	19% (Efektif)	1 - 10 Tahun	20 %	Min. - Maks. -	1%	Kredit > 100 juta 200.000
12.	Bank Papan Sejahtera	KPR Papan	Min. - Maks. 500.000.000	RSS= 8,5%, RS= 11 %, Kredit < 100 juta=17,5% (Efektif)	1 - 20 Tahun	20%	Min. - Maks. 46.197.685	0.5%	-
13.	Bank Metropolitan	-	Min. 50.000.000 Maks. -	22% Efektif	1 - 5 Tahun	30 %	Min. - Maks. -	1 %	150.000
14.	Bank Bali	Bali Home Plus	Min. 10.000.000 Maks.tidak dibatasi	DP10-14%=19,75% DP15-40%=18,75% DP 4> 0 % = 17,75% (Efektif)	-	10-40%	Min. 15.925.000 Maks. 92.615.000	1%	100.000
15.	BII	Ekspress	Min. 10.000.000 Maks. 600.000.000	DP10-<30%=19,75% DP30-<50%=18,75% DP50%ke atas= 17,75%	1 - 20 Tahun	-	Min. 167.000 Maks. 55.509.000	1%	100.000

ASURANSI	TAKSASI	NOTARIS	KEMUDAHAN	MASA PENCAIRAN	PROYEK/ REKANAN	LOKASI	SOLUSI BILA MACET
Kebakaran: tergantung luas bangunan. Jiwa : tergantung umur dan jangka waktu.	350.000	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	1-10 hari	Taman Galaxy, Modernland	Jabotabek	Bank Guarantee atau dibeli kembali
Kebakaran: tergantung nilai bangunan. Jiwa : tergantung nilai kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	1-2 minggu	Semua prinsipnya dibiayai	Jabotabek	Maksimal 3 bulan atau 3 kali peringatan, kemudian diberi waktu untuk menjual sendiri, lelang tertutup
Kebakaran: tergantung luas bangunan. Jiwa: tergantung umur & jangka waktu kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	1-10 hari	Citra Garden,Taman Cipulir	Jabotabek,	Over kredit/lelang
Kebakaran : tergantung plafon dan jangka waktu kredit	Tidak ada	Titergantung notaris	Tidak ada	1-2 Minggu	Rainbow Hill	Jabotabek	Lelang
Kebakaran : tergantung luas bangunan, Jiwa : tergantung umur & pagu kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Villa Green Apple	Jabotabek	Over kredit/lelang
Kebakaran: Tergantung nilai bangunan. Jiwa: Tidak ada	50.000	50.000	Tidak ada	2 Minggu	Hampir semua developer	Seluruh Indonesia	Over kredit atau lelang
Kerugian : seharga plafon kredit Jiwa:tergantung pinjaman dan umur	Tidak ada	Tergantung kredit	Tidak ada	2 Minggu	Bogor Lake Side	Jabotabek	Lelang tertutup.
Kebakaran: tergantung nilai bangunan. Jiwa: tergantung umur.	Tidak ada	Tergantung kredit	Tidak ada	2 Minggu	Semua prinsipnya bisa dibiayai.	Jabotabek	3 kali peringatan, rumah ditarik untuk dijual kembali oleh bank.
Kebakaran: tergantung nilai bangunan. Jiwa: tergantung umur	150.000	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Concord 2000, Ranco Indah,Villa Novo.	Jabotabek	Setelah 3 bulan, over kredit atau lelang.
Kebakaran: 0,19% dari nilai bangunan, Jiwa : Tergantung umur & nilai kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Untuk Bintaro, bunga 17%, bebas uang asuransi kebakaran.	2 Minggu	Menteng Metropolitan(Bekasi),Bintaro Jaya, BSD, Citra Garden.	-	Ditarik kembali oleh Bank untuk dicarikan pembeli atau dilelang
Kebakaran: tergantung nilai bangunan. Jiwa: tergantung umur& kredit	Tidak ada	Kredit > 100 juta 200.000	Tidak ada	Case by Case	Griya Inti (Sunter)	Jabotabek	3 kali peringatan berturut-turut, setelah itu ditarik lembali untuk dilelang
Tergantung jangka waktu kredit.	Standar cabang	300.000	Tidak ada	95% bangunan selesai	Hampir semua developer	Jabotabek	Over kredit atau lelang
Kebakaran : tergantung nilai bangunan. Jiwa : tergantung umur .	-	Tergantung notaris	Tidak ada	2 Minggu	Tidak ada	Bebas	Over kredit atau lelang
Kebakaran :DP 10-14% ditanggung debitur, DP > 15% bebas.	Tidak ada	Tergantung pinjaman	Bebas ATM Bali Access, Credit Card Free Anual Fee 1 th,	2 Minggu	PT Sinar Surya, PT Pudjiadi Prastige, Citraland.	Jabotabek, Bandung, Semarang, Surabaya.	Peringatan 3 kali, selanjutnya lelang.
Kebakaran: 1,9 per mil dari nilai bangunan. Jiwa: tergantung umur , jangka waktu dan plafon.	Tidak ada	200.000-400.000	Bebas administrasi bulanan, kemudahan pembayaran asuransi jiwa, biaya provisi dan notaris.	2 Minggu	Semua prinsipnya dibiayai.	Seluruh Indonesia	Maksimal 3 bulan atau 3 kali peringatan, setelah itu ditarik oleh Bank untuk dijual

AGROESTATE

Konsep Baru Memanfaatkan Lahan

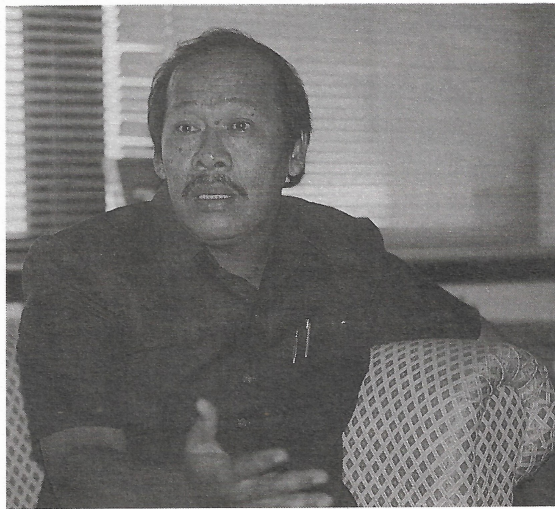
Deptrans/PPH tengah mengembangkan konsep agroestate untuk menarik investor mengembangkan lahan pertanian di luar Jawa. Apa keuntungannya?

Departemen Transmigrasi dan Permukiman Perambah Hutan (Deptrans/PPH) punya job baru. Mulai 1995 nanti, departemen yang dipimpin oleh mantan Menpera itu, melaksanakan ujicoba konsep agroestate. Konsep baru yang sedang dikembangkan Biro Perencanaan Deptrans/PPH ini diharapkan dapat lebih mendorong minat masyarakat berpendidikan berangkat ke luar Jawa untuk mengolah lahan pertanian yang berpotensi bisnis.

Agaknya, istilah agroestate memang belum populer di kalangan masyarakat luas. Namun, secara sederhana konotasinya lebih mengacu pada pemanfaatan lahan bagi tanaman yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Seperti diungkap Mentrans/PPH, Siswono Judohusodo, pola kepemilikan agroestate ini mirip dengan kredit pemilikan rumah (KPR) yang berlaku pada bisnis properti sektor perumahan (real estate). Bedanya, kalau dalam KPR kredit yang diambil konsumen untuk membiayai rumah, dalam konsep agroestate, konsumen yang terdiri dari para transmigran itu, mengambil kredit untuk membiayai pemilikan kebun yang lokasinya berada di daerah transmigrasi di luar pulau Jawa.

Dalam versi agroestate yang tengah dikembangkan Deptrans/PPH ini, konsumennya juga diberi perumahan sederhana dengan sitem KPR melalui BTN. Sedangkan kepemilikan kebunnya melalui kredit usaha kecil (KUK) atau kredit koperasi primer untuk anggota (KKPA).

Apa latar belakang program ini? Tak lain, kelak mereka yang mau datang ke luar Jawa bukan lagi orang-orang yang tak berkemampuan apa-apa, melainkan mereka yang berpendidikan dan terampil sehingga kreatif dalam bercocok tanam. Mereka juga diarahkan tidak hanya bertumpu pada produksi tanaman pangan saja, tapi juga mampu memilih tanaman yang mempunyai nilai ekonomi tinggi. "Langkah ini bertujuan untuk mempercepat peningkatan taraf hidup masyarakat," ujar MP Simatupang, Kepala Biro Perencanaan Departemen Transmigrasi.

DAHLAN REBO PANG

M.P. SIMATUPANG
MENINGKATKAN TARAF HIDUP MASYARAKAT

Menurut Simatupang, dalam ekonomi pertanian, agrobisnis ini meliputi pekerjaan bercocok tanam, penanganan pasca panen, pengolahan sampai dengan tahap pemasarannya. Namun untuk merealisasikan konsep tersebut di lokasi transmigrasi, dia mengakui masih banyak kendala, terutama perihal pendanaan, penerapan teknologi dan manajemennya. Oleh sebab itu pemerintah berniat menggandeng pihak swasta. Dalam rangka kerjasama ini, kata Simatupang lagi, pemerintah akan menyediakan infastruktur, sedang pihak swasta yang menyiapkan kebun, perumahan serta pabrik pengolahannya. "Sehingga ada sebuah sinergi yang menghasilkan produk berkualitas dan mampu bersaing dalam era perdagangan bebas kelak," katanya.

Bagi investor yang ingin berinvestasi di agroestate, menurut Mintaria Sianipar, Kasubdit Bina Partisipasi Usaha Ekonomi Deptrans, harus menyiapkan tanaman sampai menjelang berproduksi, perumahan dan industri pengolahannya. Setelah itu baru dipasarkan kepada transmigran swakarsa mandiri (TSM) yang dikoordinir melalui KUD. Tiap TSM akan mendapatkan jatah tanah seluas 2-3 hektar.

Adapun status tanahnya, kepada investor akan diberi hak guna usaha (HGU). Namun setelah dijual kepada para transmigran status tanahnya akan diubah menjadi hak milik.

Untuk mengetahui besar kredit yang diberikan kepada TSM, sebagai contoh, ambil saja pemberian kredit bagi TSM yang mengusahakan tanaman kakao di Sulawesi Tengah. Melalui KUD, untuk pembelian kebun, setiap hektarnya para transmigran mendapatkan kredit sebesar Rp 7.500.000,00 atau Rp 22.500.000,00 untuk 3 hektar. Kredit tersebut harus dikembalikan dalam tempo 5,5 tahun sejak tahun kedua berproduksi. Dengan demikian setiap transmigran wajib mengembalikan pokok pinjaman sebesar 1,5 persen per bulan atau Rp 337.500,00.

Soal kucuran kredit, kata Mintaria, tak perlu cemas. Ada komitmen dari Bank Indonesia untuk menyalurkan kredit likuiditas sebesar 75 persen kepada bank pelaksana avialis, untuk disalurkan kepada TSM lewat KUD.

Ada dua cara yang ditawarkan kepada

TSM untuk memperoleh kredit ini. Pertama melalui KKPA dengan bunga 14 persen, dimana 3 persennya disisakan sebagai *fee* koperasi. Kedua, menggunakan fasilitas KUK dengan bunga 16 persen. Sebelum menerima kredit, KUD yang bersangkutan juga diharuskan sudah menjalin kontrak manajemen dengan perusahaan pengolah produk perkebunannya *(Lihat skema)*.

Sampai saat ini, investor yang segera melaksanakan konsep agroestate adalah PT Kurnia Luwuk Sejati (KLS) di Sulawesi Tengah. Empat tahun lalu, PT KLS mendapatkan pencadangan lahan seluas 6.000 hektar untuk perkebunan kakao dengan pola perkebunan besar swasta nasional (PBSN). Namun setelah digulirkannya pola agroestate, Murad Husain, Dirut PT KLS merasa tertarik untuk berpartisipasi. Saat ini PT KLS sudah menanam pohon Kakao seluas 1.350 hektar, 600 hektar diantaranya sudah berbuah dan 1.000 hektar lagi siap ditanami. Sedang selebihnya belum tergarap.

DAHLAN REBO PAING

LAHAN SUBUR DI LUAR JAWA
POTENSI AGRO ESTATE

Pola agroestate di PT KLS, menurut rencana baru akan dilaksana bulan Februari 1995. Namun tampaknya akan diminati masyarakat. Disamping tanamannya sudah berproduksi, pemasarannya pun terjamin. Karena sudah ada perusahaan penampung yang siap memproses menjadi produk yang bernilai ekonomi tinggi.

Perusahaan lain yang siap menerapkan pola agroestate adalah PT Cipta Windu Katulistiwa (CWK). "Kami tengah menyiapkan tambak udang seluas 200 hektar di Kalimantan Selatan," kata Lew Suwarno, Dirut PT CWK. Bahkan dia menjanjikan kepada transmigran akan menjamin stabilitas harga udangnya, meski harga pasar anjlog. Hal ini penting untuk memberi kepastian kepada petani. Resepnya, penetapan harga dimusyawarahkan sebelumnya. Lew memberi gambaran, jika hasil musyawarah harga udang per kilogram Rp 12.500, maka seandainya harga dipasaran anjlog, harga pembelian tetap sesuai perjanjian, demikian pula seandainya harga tinggi. "Dengan cara seperti ini, sisa penjualan pada saat harga tinggi dapat menutupi kerugian waktu harga rendah," tuturnya.

SKEMA PEMBIAYAAN AGROESTATE

Berapa keuntungan yang bisa dipetik petani melalui program ini? Untuk tanaman Kakao, misalnya, berdasarkan studi kelayakan PT KLS pada budidaya kakao, jumlah tanaman Kakao per hektar rata-rata 1.100 pohon. Kapasitas produksi setiap pohon 1,5 kg biji kering per tahun atau sebesar 1.650 kg per hektar per tahun. Bila setiap transmigran mendapatkan jatah 3 hektar maka total produksinya sebanyak 4.950 kg. Harga Kakao per kilogram Rp 2.500,00. Sehingga hasil yang didapat transmigran per tahun sebesar Rp 12.375.000,00 atau Rp 1.031.250,00 per bulan. Jadi penghasilan kotor per bulan transmigran belum dikurangi bunga pinjaman bank dan biaya sarana produksi sebesar Rp 693.750. Penghasilan yang cukup besar. Belum lagi jika disela-sela tanaman coklat dibudidayakan dengan tanaman pangan lain secara tumpangsari.

Namun, bagaimana pun konsep agroestate ini masih bersifat ujicoba. Sosialisasinya harus makin intens dan kesiapan pemerintah untuk mengembangkan lahan pertanian berikut infrastrukturnya pun, perlu makin ditingkatkan. Ini penting agar bank-bank bersedia terus mengucurkan karena kreditnya ke sektor ini karena mereka nilai *bankable* ■ *JY,HS*

SERVICE APARTEMEN

Mengamankan Investasi Di Tengah Kelebihan Pasok

Penjualan service *apartment mulai* ngetren. *Mampu bersaing di tengah kelebihan pasok?*

Bukan rahasia lagi, lebih banyak konsumen membeli apartemen untuk disewakan kembali dibanding untuk dihuni. Dengan cara ini mereka berharap mendapatkan keuntungan *return* yang lebih tinggi dibanding tingkat bunga deposito. Maklum developer, sekarang makin pandai saja merayu konsumen dengan iming-iming hitungan keuntungan tingkat *return* yang tinggi.

Namun, sebenarnya menyewakan kembali apartemen bukanlah pekerjaan mudah untuk waktu sekarang ini. Meskipun sejumlah data statistik orang asing dan profesional muda sering diungkap sebagai target pasarnya, namun ini bukan jaminan sukses. Karena belum ada penelitian resmi yang menyingkap berapa besar minat mereka hidup tinggal di apartemen. Kendala lain, kelebihan pasok apartemen kelas menengah-atas dewasa ini menambah ketatnya kompetisi mendapatkan calon penyewa. Belum lagi jika kita bicara *profesionalisme* manajemen properti yang sampai sekarang belum teruji kehandalannya.

Dengan berbagai latar belakang itulah agaknya kini beberapa developer mulai menerapkan penjualan apartemen dengan sistem pelayanan hotel berbintang. Caranya, developer menunjuk manajemen properti internasional yang memiliki pengalaman di bisnis jasa perhotelan untuk mengelola apartemen tersebut.

Developer yang telah menerapkan kerjasama tersebut adalah PT Ometraco Realty. Developer tersebut menyerahkan apartemen yang dibangunnya, Tropics Apartment Tower 2 sebanyak 240 unit, untuk dikelola Accor Asia Pasific. Unit apartemen yang telah dilengkapi dengan peralatan rumah tangga seperti mebel ini, ditawarkan dengan harga jual berkisar US$1,250 - US$1,650/M².

Pengelolaan asset manajemen di bawah Accor, menurut Boyke Gozali, Direktur Utama PT Ometraco Land, karena pihaknya belum berpengalaman dalam mengelola apartemen. Sementara untuk memberikan kenyamanan kepada penghuni, diperlukan pelayanan yang memuaskan seperti layaknya mereka menginap di hotel berbintang. ''Pengelolaan yang memberi jaminan kenyamanan inilah yang akan diciptakan lewat kerjasama dengan Accor," tutur Boyke.

Tanpa merinci angka, menurut Boyke, tinggal di *service* apartemen merupakan penghematan bagi konsumen. ''Dari pengalaman saya tinggal di luar negeri, menginap di *service* apartemen lebih murah dibanding di hotel.''

HERMAN SYAHARA

BOYKE GOZALI
UNTUK MEMUASKAN KONSUMEN

Seperti diakui Boyke, Tropic bukanlah satu-satunya service apartemen di Indonesia. Le Cristal Jakarta apartemen milik group Yan Darmadi adalah *service* apartemen, hanya saja tidak strata title tapi dimiliki dan dikelola sendiri oleh developernya. Demikian pula apartemen Sejahtera Park di Jogjakarta dan Sejahtera Garden di Surabaya yang dijual dan dikelola dengan manajemen properti Choice Hotel.

"Accor tidak hanya menangani *leasing management*, lebih jauh akan bertindak atas nama pemilik unit apartemen untuk memasarkan dan menyewakan apartemen tersebut dengan jangka waktu kontrak selama 15 tahun," kata Marc Steinmeyer *Chief Executive Officer* Accor Asia Pacific Indonesia.

Untuk tahap awal sebelum asosiasi penghuni terbentuk, developer akan bertindak langsung sebagai wakil dari para pemilik apartemen. Namun, setelah asosiasi terbentuk, tanggung jawab ini akan diserahkan kepada asosiasi

penghuni lewat pengurus. Asosiasi penghuni ini akan menentukan apakah kontrak dilanjutkan atau tidak dengan Accor setelah masa kontrak *service* apartemen selesai.

Lalu, bagaimana potensi pasar *service* apartemen ? Menurut Marc, Accor tidak dapat menghitung angka yang pasti. Namun pada saat konsep produk ini dikembangkan Accor di Indonesia, potensi pasarnya segera nampak.

Kompetisi pada awalnya memang dirasakan, tapi sejalan dengan pertumbuhan ekonomi, pasar akan berkembang lebih cepat dari kompetisi itu. Apalagi, *service* apartemen ini tidak langsung berkompetisi dengan hotel sehingga potensi pasarnya masih tetap besar.

Service apartemen Tropic Tower akan dikelola Accor dengan memanfaatkan jaringan Accor Mercure Apartment yang sejak 2 tahun beroperasi di Asia. Dan selama ini pengalaman Accor di *service* apartemen telah dibuktikan dengan pengelolaan *service* apartemen di Amerika Selatan. Sedangkan di Asia Pacific Accor mengelola *service* apar-

OPERATOR INTERNASIONAL

Sukses Karena Jaringan Global

Apa daya tarik operator internasional di mata kliennya ? Setidaknya, sebagai perusahaan jasa bisnis hotel internasional memiliki jaringan luas yang mencapai ribuan hotel dan menyebar ke seluruh dunia.

Accor misalnya, memiliki jaringan mencapai jumlah 2300 hotel, 4000 agen perjalanan, 700 restauran, jaringan kereta api dengan 6 juta penumpang setiap tahun dan penyewaan mobil dengan 3 juta setiap tahun.

Selain itu, Choice Hotel International memiliki jaringan 3600 hotel di seluruh dunia. Choice merupakan *franchise* hotel yang berpusat di Amerika dengan kantor regional yang berkedudukan di Perth, Australia.

Untuk operasinya di Indonesia, franchise hotel Choice dipegang oleh PT Kualita Pelangi Choice. Beberapa hotel yang sudah ditangani seperti Bali Clarion Suit, Mambruk Quality Resort, Hasana Regency Hotel, Bandung, Sari Ater, Ciater dan Sun Like Clarion Hotel, Cilegon.

Sedang bagi service apartemen selain Sejahtera, Choice Hotel juga menangani Metro Park, Surabaya. Sistem yang digunakan adalah *rental pool,* artinya dengan bantuan sales dan marketing, Choice akan mencarikan penyewa seperti halnya mendapatkan tamu hotel. Namun, untuk pembangunan hotel merupakan franchise langsung sehingga mendapat bantuan teknis dari Amerika.

Sementara, Accor yang didirikan tahun 1983, saat ini memiliki 144.000 karyawan dengan kantor pusat di Paris dengan operasinya yang berada pada 132 negara. Cabang hotel Accor diantaranya Sofitel (hotel kelas satu), Novotel (hotel bisnis), Mercure (hotel bisnis), Ibis (hotel kelas ekonomi), Motel dan Formule 1.

Sedangkan, Accor Asia Pacific memiliki bisnis utama di hotel dan service apartement. Portfolio Accor AP yang beroperasi di 12 negara, saat ini mengelola sebanyak 120 hotel di mana 75 hotel dalam operasi dan 47 hotel dalam konstruksi.

Untuk service apartemen yang saat ini beroperasi berada di beberapa negara seperti Thailand, Vietnam, Kamboja dan Australia. Dengan 10.000 karyawannya Accor AP memiliki kantor pusat di Sydney dan kantor regional di Bangkok, Beijing, Jakarta, Kuala Lumpur dan New Dehli.

HERMAN SYAHARA

MARC STEINMEYER
SUKSES KARENA JARINGAN GLOBAL

Marc A Steinmeyer, CEO Accor Asia Pacific Indonesia mengatakan, sebagai perusahaan manajemen hotel terbesar di dunia Accor AP mengoperasikan 97 hotel di 11 negara Asia Pacific. Untuk Indonesia sendiri beberapa hotel yang dikelola termasuk Arcadia Hotel, Benai Kuta Hotel di Balikpapan, Beach Resort di Surabaya, Novotel Hotel Surabaya. Seluruhnya berjumlah 20 hotel di mana 6 hotel dalam operasi. Untuk 2 tahun ke depan akan ada 18 - 20 hotel diperkirakan beroperasi termasuk di Medan, Surabaya, Toraja.

Luasnya kelas hotel yang dikelola Accor karena konsep bisnisnya yang terbuka untuk selalu bekerja sama. "Kami punya beberapa tipe partner yaitu partner nasional seperti Ometraco, juga partner regional," tutur Marc. Selain itu, Accor juga melayani individu partner yang memerlukan pengembangan bisnis hotel.

Sehingga, bagi developer dari kelas atas sampai kelas menengah memiliki kesempatan luas untuk mengembangkan hotel maupun service apartemenya. Tak lain, melalui dukungan jaringan global suatu operator internasional ■ *BR/HS*

HERMAN SYAHARA

temen di Australia (Sidney dan Perth), Kamboja dan Vietnam serta Thailand.

Jika manajemen Accor secara penuh mengelola *Tropic Tower* 2, tidak demikian bagi *service* apartemen Sejahtera Park Jogja dan Sejahtera Garden Surabaya yang menggandeng Choice Hotel International. Choice adalah *chain hotel* terbesar di Amerika Serikat yang sudah berpengalaman mengelola resort hotel bertaraf internasional. Saat

APARTEMEN TROPIC
TOWER 2 UNTUK KEPENTINGAN INVESTASI

ini *Choice hotel* beroperasi di 40 negara dengan 3.000 jaringan hotel di seluruh dunia.

Menurut Danny Tanoto, Presiden Direktur developer PT Margamas Griya Realty, Choice hanya bertindak sebagai properti manajemen. Dengan jaringan yang dimilikinya, Choice hanya berfungsi mendapatkan penyewa apartemen.

Selain itu, developer tidak mewakili para pemilik dalam menetapkan lamanya masa kontrak manajemen dengan Choice. Pemilik diberikan keleluasan untuk menentukan berapa lama apartemennya akan disewakan oleh pihak Choice. Meskipun demikian, developer sudah mengikat kontrak dengan Choice untuk jangka waktu 20 tahun.

Pertimbangannya, lanjut Danny lebih disebabkan harga apartemen yang relatif murah dengan harga Rp 120 juta sampai tipe penthouse Rp 150 juta atau per meter per segi antar US$ 560 sampai US$ 720.Harga ini dapat terjangkau untuk kelas menengah. Sehingga tak heran jika banyak pemilik apartemen menginginkan untuk dihuni sendiri. Selain itu, pemilik beranggapan bahwa harga sebesar tidak layak digunakan sebagai investasi.

Jika *Ometraco* menunjuk Accor, Sjahtera Group menunjuk Choice Hotel dan Yan Darmadi mengelola sendiri, jelas ketiga developer itu memiliki tujuan sama: menjaring konsumen agar tetap membeli apartemen di tengah kelebihan pasok apartemen saat ini ■

BR/YEF/HS